Die Wirkung der fortschreitenden Technik auf die Schuhindustrie

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde

der hohen philosophischen Fakultät

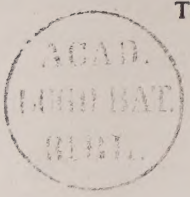
der Friedrichs-Alexander-Universität Erlangen

vorgelegt von

Friedrich Behr

aus Regensburg

Tag der mündlichen Prüfung: 4. März 1909



Leipzig 1909

Druck von Oscar Brandstetter

195

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41542704_0103

Vorwort.

Vorliegende Arbeit wurde im Juli 1908 abgeschlossen. Das Material für dieselbe suchte ich weniger aus der schon vorhandenen, meist schon veralteten Literatur zu gewinnen, als durch eigene Beobachtungen und Studien an einigen für die Schuhindustrie bedeutenden Plätzen: so in Pirmasens, Offenbach, Frankfurt a. M., Nürnberg und München.

Ich fühle mich verpflichtet, hier meinen herzlichsten Dank allen denen auszusprechen, denen ich eine Förderung meiner Arbeit verdanke. Ich möchte nicht versäumen, besonders des ausnehmenden Entgegenkommens der Herren Fabrikbesitzer Karl Kopp-Pirmasens und Eduard Rheinberger-Pirmasens und des Herrn Redakteurs Paul Hoffmann-Frankfurt a. M. zu gedenken; genannte Herren ließen mir ihren sachverständigen Rat in weitgehendster Weise zuteil werden. Von den Handwerksmeistern danke ich vor allem Herrn Rudolph Schultes-München für seine mannigfachen nützlichen Auskünfte.

Unter der von mir ergänzend verwendeten Fachliteratur möchte ich das Werk Dr. Ernst Frankes: „Die Schuhmacherei in Bayern", Stuttgart 1893, erwähnen, das mir in mancher Hinsicht vorbildlich war. Die vor kurzem erschienene Arbeit von Rehe, „Die deutsche Schuhgroßindustrie", G. Fischer, Jena 1909, verwendete ich nicht mehr. Ebensowenig war es mir möglich, die Ergebnisse der Berufszählung 1907, die zur Zeit des Abschlusses meiner Arbeit mir noch nicht vorlagen, zu verwerten.

München, März 1909.

F. Behr.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

1. Kapitel.
   Die wichtigsten Erfindungen und deren Einfluß auf den Produktionsprozeß 7
2. Kapitel.
   Die Entwicklung des modernen fabrikmäßigen Großbetriebs. — Spezialisation — Kombination — Kapitalkonzentration . . 18
3. Kapitel.
   Produktionskosten und Preise 43
4. Kapitel.
   Der Schuhwarenmarkt 59
5. Kapitel.
   Der Einfluß der fortschreitenden Technik in der Schuhfabrikation auf die von ihr abhängigen Industrien 78
6. Kapitel.
   Fabriksystem und Handwerk 83
7. Kapitel.
   Moderne Technik und Arbeiterschaft 102
   Frauen- und Kinderarbeit 102
   Qualifikation der Arbeit 105
   Die Arbeitsbedingungen 110
   Löhne: Lohnsysteme 110
   Die Lohnhöhe 112
   Die Furniturenfrage 123
   Die Arbeitszeit 125
   Die Arbeitsräume und sonstige hygienische Verhältnisse 129
   Der Werkmeister 134
   Die Organisationen im Großbetrieb der Schuhindustrie . . 138
   Der Zentralverband der Schuhmacher Deutschlands . . 138
   Der Werkmeisterverband der deutschen Schuhindustrie 141
   Der Verband der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten 142
   Arbeitskämpfe 143
Schlußwort 147

Erstes Kapitel.

Die wichtigsten Erfindungen und deren Einfluß auf den Produktionsprozeß.

Zu Beginn dieses Kapitels erscheint es mir angezeigt, eine kurze Erklärung der einzelnen Haupttätigkeiten, die bei der Herstellung von Schuhwerk in Betracht kommen, zu geben und dabei die gebräuchlichsten, immer wiederkehrenden Fachausdrücke zu nennen.

Die erste Arbeit besteht im Zuschneiden und Zurichten des für Schaft und Boden (Sohle und Brandsohle) benötigten Materials; hierauf werden die Teile des Schaftes zusammengenäht. Dieser wird nun über den Leisten (einen der Form des Fußes entsprechenden Holzklotz) gezogen und demselben genau angepaßt („Überholen"). Dann werden die Kappen eingesetzt. Nach dem Aufheften der Brandsohle auf den Leisten („Aufrichten der Brandsohle") wird der Schaft „aufgezwickt", d. h. er wird scharf über den Leisten gezogen und meist mit kleinen Nägeln, sog. Taks, mit der Brandsohle verbunden. Diese Verrichtung ist äußerst kompliziert und erfordert ein hohes Maß von Materialkenntnis und Übung. Nach dem „Einstechen", d. h. dem Befestigen eines schmalen Lederstreifens („Keter") durch das Oberleder an die Brandsohle, erfolgt die Befestigung der Sohle, dann die des Absatzes. Den Schluß bildet das Ausputzen und Fertigmachen des Schuhes. Diese Tätigkeiten erleichtern oder erschweren sich je nach der Beschaffenheit des verwendeten Materials und je nach der Qualität des zu liefernden Stückes. Meine Aufzählung läßt verschiedene kleine Zwischentätigkeiten ungenannt, die ebenfalls große Mannigfaltigkeit aufweisen.

Die folgende Schilderung der technischen Fortschritte nennt nur diejenigen Erfindungen, die von maßgebender Bedeutung für den Ausbau des jetzigen technisch hochstehenden Fabriksystems sind, ohne auf besondere Spezialitäten einzugehen, nur diejenigen Erfindungen, die an und für sich oder in ihrer weiteren Verfolgung auch zu einer Umwälzung der Betriebsformen, d. h. der gesamten Organisation unseres Gewerbes Veranlassung gaben.

Wenn wir das 1806 aus Frankreich zu uns gekommene Walkverfahren übergehen, war die erste Erfindung, der diese Bedeutung zukommt, die der Nagelmethode, als Ersatz für das Aufnähen der Sohlen. Sie fällt ungefähr in das Jahr 1810. Der Erfinder ist nicht genau bekannt. Nach Schneider[1]) ist es Josef Walker aus Hopkinton, U. S. War es vorläufig auch nur eine Neuerung für den Handwerker, so muß sie doch Erwähnung finden als erster Eingriff in eine seit Jahrhunderten sanktionierte Technik. Sie bedeutete eine wesentliche Beschleunigung des Arbeitsprozesses, und ihre Vorteile waren so offenkundig, daß sie zum Weiterdenken und -arbeiten auf diesem Gebiete ermuntern mußten.

Der Erfolg zeigt sich im Jahre 1829. Nathanael Leonard in Merrimac, New Yersey, erfindet die erste Sohlennagelmaschine[2]). Im selben Jahre wurde eine zweite solche Maschine, eines Buffaloer Schuhmachers, patentiert. Beide steigerten die Tagesleistung auf das Fünf- bis Sechsfache der Handarbeit und waren damit unschätzbar für die amerikanische Schuhindustrie, die an chronischem, Betriebsvergrößerungen hemmendem Arbeitermangel litt. Für Deutschland hatten diese Erfindungen speziell noch keine Bedeutung, nachdem erst Ende der dreißiger Jahre die handwerksmäßige Holznagelung der Sohlen bei uns Eingang fand.

---

[1]) F. A. Schneider, Die moderne Schuhfabrikation, Weimar 1882 2. Abt., p. 97.

[2]) Schneider, p. 98.

Die erste große Umwälzung auch für die deutsche Schuhmacherei bedeutete die zirka 1850 ebenfalls aus Amerika gekommene Nähmaschine. Erst nur für das Schneiderhandwerk bestimmt, wurde sie bald auch für die gröbere Arbeit des Schusters geeignet, und zwar vorläufig nur für die Schaftarbeit. Da bei dieser jeder Stich zu sehen ist, erforderte sie große Pünktlichkeit und Aufmerksamkeit. Dieser zeitraubende Teilprozeß wird durch die Nähmaschine außerordentlich vereinfacht. Sie macht die Arbeit besser und bedeutend schneller, ohne sehr hohe Anforderungen an den Arbeiter zu stellen. Dieser Umstand brachte schon früh eine Verschiebung in der Arbeitsteilung. Während früher die Schaftarbeit nur von den geschultesten und zuverlässigsten Gesellen, meist jedoch vom Meister selbst gemacht wurde, wurde es jetzt umgekehrt. Nicht nur den Arbeitsprozeß beschleunigt die Nähmaschine und bringt dem Unternehmer Gewinn durch Arbeits- und damit Lohnersparnis; diese wird noch dadurch erhöht, daß die Schaftstepperei durch minder hoch qualifizierte Arbeiter übernommen wird, die geringere Löhne beziehen. Mit der Zeit ist sie überhaupt eine Domäne der billigeren Frauenarbeit geworden, die vordem für die Schuhindustrie nur untergeordnete Bedeutung hatte. Nach Chevalier[3]) leistet die Maschine dasselbe, wie 25 Handnäherinnen. Diese Zahl scheint noch zu gering gegriffen, wenn man die Arbeit in dem Steppraum einer modernen Fabrik beobachtet. Das Steppen einer Naht ist das Werk weniger Sekunden — das Ergreifen des Stückes, Ansetzen an die Maschine und Weglegen desselben nimmt mehr Zeit in Anspruch, als die von der Maschine zu leistende Arbeit.

Es ist nicht meine Aufgabe, die Menge von Erfindungen und Systemen aufzuzählen, die die Schuhindustrie wiederum meist Amerika verdankt. Eine rastlose Tätigkeit auf diesem Gebiete setzt ein, die im Jahre 1858 zu einem weiteren durch-

---

[3]) W. Roscher, System der Volkswirtschaft, 3. Bd., 7. Aufl., § 120, Anm. 1.

schlagenden Erfolge führt. Es gelang, eine Nähmaschine für Bodenarbeit herzustellen, die heute noch allgemein in Gebrauch befindliche Mac Kay-Sohlennähmaschine. Ungefähr zehn Jahre später kam sie in Deutschland zur Verwendung, anfänglich natürlich auch nur mit Fußbetrieb. Sie hatte eine Menge ähnlicher Systeme zur Folge. Einen wesentlichen Fortschritt bedeutet dann wieder die von dem Engländer John Keats erfundene Steppstichsohlennähmaschine, die unter dem Namen der „eiserne Schuhmacher" berühmt geworden ist.

Diese Erfindungen waren noch ausschlaggebender als die der verschiedenen Schaftnähmaschinen. Sie waren es, welche das Übergewicht des Maschinenbetriebes über das Handwerk begründeten. Die Schaftnähmaschine wurde auch vom Handwerker freudig begrüßt und ist heute ein fast unentbehrlicher Bestandteil auch des kleinsten Zwergbetriebes. Die Sohlennähmaschine dagegen war schon infolge ihres hohen Preises, dann aber wegen ihrer Massenleistung von Anfang an nur für den Großbetrieb geeignet. Enorm ist die Steigerung der Leistung, die im Laufe der Jahre von diesen Maschinen erreicht wurde. Die ersten Keatschen Maschinen nähten fünf- bis sechsmal soviel Sohlen durch, wie der Handwerker, der in zehnstündiger Arbeitszeit mit Anstrengung aller Kräfte kaum mehr wie 10 Paar liefern kann, also 50—60 Paar. Heute, im modernen Fabrikbetriebe, wo die Maschine von motorischer Kraft bewegt ist, leistet sie bei zehnstündiger Arbeitszeit 300—350 Paar. Die Funktion des eigentlichen Durchnähens erfordert pro Sohle die erstaunlich kurze Zeit von 15—20 Sekunden.

In den sechziger Jahren kam noch eine weitere wichtige Maschine für die Bodenarbeit von Amerika aus auf den Markt und auch bald in Deutschland in Gebrauch. Es war dies die Pflockmaschine, eine Holznagelmaschine, das Resultat unausgesetzter Verbesserungen an der 1829 von Leonard erfundenen. Die Systeme, wie sie heute in Gebrauch stehen, sind technische Kunstwerke. Sie arbeiten mit einer oder zwei Ahlen, die das Loch zur Aufnahme des Holzpflockes vorstechen; wäh-

rend ein Messer den Pflock automatisch von einer Bandrolle abschneidet, schlägt ein Hammer denselben in das von der Ahle vorgestochene Loch; alsdann wird der Schuh automatisch weitertransportiert. Ähnliche Konstruktionen sind die Maschinen für Nagelung mit Eisen- oder Messingstiften. Die Leistungen schwanken zwischen 250 —300 Pflöcke, bzw. Stifte in der Minute. Zum Nageln einer Sohle benötigt ein gewandter Arbeiter 20—25 Sekunden und kann in zehnstündiger Arbeitszeit an 300 Paar erledigen.

Für das Zurichten der Sohle und Brandsohle, der Kappen, Gelenkstücke und Absatzflecke wurde alsbald die Handarbeit ausgeschaltet, indem dieselben durch Formmesser aus dem verwendeten Stoffe ausgeschlagen wurden, anfänglich auf ziemlich primitive Weise, indem mit großen Holzschlegeln die Messer durch das Material getrieben wurden. Bedeutet auch das schon eine große Zeitersparnis, so war es doch nur ein bescheidener Anfang im Vergleich zu den großen Stanzmaschinen, die jetzt allgemein in Gebrauch sind. Zuerst nur Handpressen, wurden sie bei uns ebenfalls im Laufe der achtziger Jahre für Motorenbetrieb eingerichtet. Die in Gebrauch befindlichen Systeme sind sehr verschieden, wenn sie auch dem Grundprinzip nach gleich sind — ein mir vorliegender Katalog einer deutschen Schuhmaschinenfabrik enthält allein zwölf verschiedene Pressen und Stanzmaschinen. Ich sah gewaltige Momentstanzen, auf deren Stanzklotz eine ganze Rinderhaut Platz hat. Sie hatten bis zu 250 Niedergänge pro Minute und arbeiteten trotz dieser Schnelligkeit geräuschloser, als eine alte, schon etwas wackelige Handpresse, die ein Pirmasenser Großfabrikant aus gewisser Pietät im Betriebe stehen ließ, aus Pietät sowohl für die Maschine, als für den alten Arbeiter, der sie nun schon bald 40 Jahre bedient. Das mechanische Ausstanzverfahren brachte zwei große Vorteile mit sich. Erstens Ersparnis an Arbeit und Lohn, zweitens höchste Ausnutzung des Materials und hiermit eine weitere bedeutende Ersparung.

Für Schaft- und Bodenarbeit und Bodenmaterialzurichtung

war es also gelungen, maschinellen Ersatz für die Handarbeit zu finden. Aber immerhin blieben noch wichtige Teile des Produktionsprozesses dieser überlassen: so das Zuschneiden, das Ausputzen und das Zwicken. Versuche, die Schaftteile auszustanzen, führten lange zu keiner befriedigenden Lösung. Erst in den allerletzten Jahren begann man auch die Schaftteile auszustanzen. Allgemein ist dieses Verfahren jedoch noch nicht geworden. Hindernd ist hier vor allem die Mode, die von großem Einfluß auf die Schuhindustrie ist. Jedes Jahr wechseln die Fassons, jedes Jahr wäre also die Anschaffung von Sätzen der sehr teuren Oberlederstanzmesser nötig. Das bringt eine bedeutende Belastung des Betriebes mit sich, die durch die Beschleunigung der Produktion und die Ersparung an Arbeitskräften meist nicht ausgeglichen wird. Rentabel ist daher das Ausstanzen von Oberteilen nur bei Herstellung von Massenartikeln, die von der Mode unabhängig sind. Hierzu bürgert sich die neue Methode auch bereits gut ein.

In den achtziger Jahren beginnt man allmählich die Arbeit des Ausputzens durch Maschinen verrichten zu lassen. Die menschliche Hand wird durch ein System der mannigfachsten Maschinen ersetzt. Zeitraubende, krafterfordernde Tätigkeiten werden durch die mit rasender Schnelligkeit rotierenden Maschinen in wenigen Minuten erledigt.

Es bleibt nun nur mehr eine Lücke in der fabrikmäßigen Herstellung von Schuhwerk: die Zwickerei. Sie war lange Zeit der wunde Punkt in der mechanischen Schuhfabrikation. Lange Zeit glückte es nicht, eine Maschine zu erfinden, die vollen Ersatz für die Handarbeit bot; und nur dann kann die Fabrik über das Handwerk ganz triumphieren, wenn sie ein Produkt herstellt, das alle guten Eigenschaften des handgemachten Erzeugnisses in sich vereinigt. Jahrzehntelang blieben die nie ermüdenden Versuche erfolglos. Schneider, ein guter Kenner der amerikanischen Schuhfabrikation, hält in seinem 1882 erschienenen Buche die Möglichkeit der Erfindung einer wirklich brauchbaren Zwickmaschine für ausgeschlossen. Bei

Dr. Moritz Schöne[4]) (1888) lesen wir: „. . . . . Nur eine einzige Tätigkeit, allerdings eine der wichtigsten, welche des Schuhmachers ganze Aufmerksamkeit und Sachkenntnis herausfordert, das Aufzwicken des Schaftes auf den Leisten, ist noch von keinem mechanischen Kunstwerk in befriedigender Weise übernommen worden, obwohl es auch dazu an Versuchen bis jetzt nicht gefehlt hat." Dr. E. Franke[5]) schreibt fünf Jahre später: „Auch das Zwicken kann von Maschinen verrichtet werden. Zwanzig und mehr Systeme hierfür sind in Amerika erfunden worden, und erst kürzlich ist in Deutschland eine neue Zwickmaschine patentiert worden. Aber unsere Fabrikanten halten von allen diesen Vorrichtungen gegenwärtig noch nicht viel: sie seien sehr kompliziert, arbeiteten langsam, erforderten viel Umsicht in der Zurichtung und ließen sich schwer an die sehr verschiedenen Schuhfassons anpassen." Alle diese Auslassungen erzählen uns von einer Menge gescheiterter Versuche.

Im Anfange der neunziger Jahre kam nun eine Maschine auf, die zwar die Erwartungen noch nicht voll befriedigte, aber doch die Möglichkeit der guten mechanischen Zwickerei zeigt. Sie gehört zum System der sog. „Bettzwickmaschinen" ohne Kraftbetrieb. Ihr Hauptnachteil besteht darin, daß sie zu langsam arbeitet; die Taks werden bei dieser Methode mit einem Handapparat eingeschlagen. Außerdem müssen für verschiedene Schuhgrößen verschiedene Maschinen eingestellt werden. Von der Güte dieser Maschinen überzeugt mich jedoch der Umstand, daß der Besitzer einer großen mustergültigen Fabrik im linksrheinischen Bayern, in der ich die Maschine arbeiten sah, mir kürzlich mitteilte, er habe eine zweite Bettzwickmaschine eingestellt. Er schreibt wörtlich: „Die Maschine arbeitet das Dreifache gegenüber der Handzwickerei, während die Qualität der Arbeit zweifellos besser wird. Unter Berück-

[4]) Dr. Moritz Schöne, Die moderne Entwicklung des Schuhmachergewerbes, Jena 1888, pag. 55.

[5]) Dr. E. Franke, Die Schuhmacherei in Bayern, Stuttgart, bei Cotta 1893, p. 33.

sichtigung der Abnutzung der Maschine und der benötigten Kraft usw. ergibt sich gegenüber der Handzwickerei eine Ersparnis von 25 Prozent."

Trotz dieser mir maßgebenden sehr günstigen Äußerung scheint sich diese Maschinenart nicht allgemein eingeführt zu haben; ich sah sie sonst in keinem der vielen Etablissements, die ich besichtigte. Außerdem liegt mir die Mitteilung einer großen deutschen Maschinenfabrik vor, die besagt, daß die Bettzwickmaschinen von anderen Systemen, den sog. „Zangenzwicksystemen", fast vollständig verdrängt wurden. Mit diesen ist die Frage der Maschinenzwickerei nun auch glücklich gelöst. Das weitest verbreitete ist das „Consolidated"-Zwicksystem, das erst vor wenigen Jahren durch die Beigabe einer neuen Überholmaschine ergänzt und vervollkommnet wurde. Es gewährt qualitativ vollen Ersatz für die Handarbeit. Neben der Arbeitsersparnis ist der größte Vorteil für den Fabrikanten die absolute Gleichmäßigkeit des von der Maschine gelieferten Produktes, die durch die Handzwickerei nicht zu erreichen ist — der Grund von mannigfachen Klagen der Arbeiter, welche die Maschinen zu bedienen haben, die die Weiterbearbeitung des gezwickten Schuhwerks besorgen. Die Erfindung der „Consolidated"-Zwickmaschine geht ziemlich weit zurück bis in die siebziger Jahre. Ihr Erfinder war Jan Earnest Matzeliger, ein Neger[6]), der jedoch starb, bevor die Maschine verwirklicht wurde und in den Gewerbebetrieb kam. Nach ihm wurden Verbesserungen von verschiedenen Leuten vorgenommen. Die erste, einigermaßen brauchbare Maschine wurde aber erst 1881 bis 1882 fertig. Eine Menge weiterer kleiner Erfindungen und Verbesserungen machte die Consolidated-Zwickmaschine erst in den neunziger Jahren zu dem vollendeten Werk, als das sie sich jetzt präsentiert. Für das ganze System kommen mehrere Maschinen in Betracht: Schaftschnür-, Vorheft-, Überhol-, Zwick-,

[6]) Daher der Name „nigger" oder „nigger-head", unter dem die Maschine bekannt geworden ist.

Anklopf- und Spitzenabschneidemaschine, die in der aufgeführten Reihenfolge zur Verwendung kommen. Ein Bild der ungefähren Leistungsfähigkeit des Systems gibt die Berechnung, daß mit einer Überhol-, drei Zwick- und der entsprechenden Anzahl Hilfsmaschinen bis zu 1000 Paar Schuhe pro Tag bei zehnstündiger Arbeitszeit hergestellt werden können[7]).

Für die Bedienung bei einer solchen Produktion sind 13 bis 16 Leute (10—12 Männer, 3—4 jugendliche Hilfsarbeiter oder Arbeiterinnen) erforderlich. Um dasselbe Quantum durch Handarbeit herstellen zu lassen, würden etwa 45—50 Zwicker notwendig sein. Mit der Erfindung der Zwickmaschinen ist das für die fabrikmäßige Herstellung notwendige letzte Glied in der Kette des mechanischen Produktionsprozesses geschlossen.

Die angeführten technischen Fortschritte sind gewissermaßen die Marksteine im Ausbau des modernen Fabrikbetriebes.

---

[7]) 333 Paar oder 28 Dutzend Paar pro Tag und Zwickmaschine sind „amerikanische" Leistungen; bei uns wird weniger geleistet, teils weil die Arbeiter nicht so virtuos sind, teils weil in Amerika die Arbeitsteilung noch stärker ausgebildet, teils aber auch, weil unser Arbeiter vielfach mit der Arbeitsleistung zurückhält. Gerade der letztere Umstand bedingt die sinkenden Leistungen auf der Zwickmaschine, wie sie mir selbst in Pirmasens auffiel. Es ergibt sich folgendes Verhältnis:

Amerika	Wochenleistung	von	durchschnittl.	180	Dtz.	Paar
England	„	„	„	100—110	„	„
Pirmasens bei A	„	„	„	110—120	„	„ (1901) eingef.
„ „ B	„	„	„	100—110	„	„ (1902) „
„ „ C	„	„	„	90	„	„ (1904) „
„ „ D	„	„	„	70—80	„	„ (1906) „

1907 reichten die Arbeiter Stücklohforderungen ein, die auf einer Wochenleistung von 50 Dtz. beruhten. Der darüber ausgebrochene Streik wurde von dem Unternehmer gewonnen, so daß dieser Betrieb 1908 eine Wochenleistung von 80—90 Dtz. pro Maschine erzielte. Dieses gleichmäßig fortschreitende Nachlassen der Leistung kann nicht nur an den Verhältnissen in den einzelnen Etablissements liegen. Die Klagen verschiedener Fabrikanten scheinen mir deshalb nicht unberechtigt, wenn sie dieses Zwicksystem, das auch an das verwendete Material große Anforderungen stellt, nicht mehr für rentabel erklären.

So interessant eine Detaildarstellung aller Verrichtungen wäre, die bei der Herstellung, z. B. eines guten Lederstiefels, nötig sind, so muß ich doch davon absehen, da mir mit der Aufzählung von einer Menge Tätigkeiten, die mit einer großen Zahl von, dem Nichteingearbeiteten unverständlichen, Fachausdrücken erfolgen müßte, nicht viel gedient scheint. Ich begnüge mich daher, eine weniger detaillierte Darstellung der Arbeitsteilung zu geben. Ich verfolgte einen Herrenschnürstiefel, der nach dem amerikanischen „Good-Year-Welt"-System hergestellt wurde, in einer unserer modernst eingerichteten Fabriken und stellte dabei in den einzelnen Abteilungen folgende Zahl von Einzeltätigkeiten fest:

1. Stanzerei	11	verschiedene Tätigkeiten,	9	teils gleichartige Maschinen wurden durchlaufen
2. Zuschneiderei.	7	„ „	12	do.
3. Stepperei	22	„ „	12	do.
4. Zwickerei	11	„ „	6	verschiedene Maschinen wurden durchlaufen
5. Bodenarbeit ..	19	„ „	14	do.
6. Ausputzerei u. Fertigmacherei	26	„ „	14	do.

Zusammen ..... 96 verschiedene Tätigkeiten, 55 teils gleichartige, teils verschiedene Maschinen wurden durchlaufen.

Die Arbeit, die früher ein einzelner zu leisten hatte, ist in dem modernen, technisch auf der Höhe stehenden Fabrikbetriebe in 96 Tätigkeiten geteilt[8]). Zu bestimmen, ob damit die wirtschaftlich mögliche Grenze der Arbeitsteilung erreicht

[8]) Diese Zahl schwankt natürlich ganz bedeutend, je nach der Organisation des ganzen Betriebes, nach Art des Produktes, der technischen Einrichtungen, nach dem Umfang des Betriebes usw. Welche Fortschritte die Arbeitsteilung in den letzten 20 Jahren machte, zeigt uns ein Vergleich mit den Angaben Sartorius von Waltershausen („Die nordamerikanischen Gewerkschaften", Berlin 1886, pag. 112): „In der damals schon technisch hochstehenden amerikanischen Schuhindustrie ging der Schuh durch die Hand von 64 verschieden beschäftigten Arbeitern, ehe er zum Verkauf fertig wurde."

ist, fehlen mir die praktischen Erfahrungen. Verschiedentlich wurde die Ansicht ausgesprochen, daß eine Verringerung der Zahl der einzelnen Tätigkeiten eintreten werde, da das Bestreben herrsche, namentlich bei den großen Fabriken in Amerika, Maschinen herzustellen, die mehrere Arbeitsprozesse in sich vereinigen. An diese Ausführung erinnert mich ein Artikel im „Boot and Shoe Trades Journal", der von der Erfindung einer neuen Zwickmaschine spricht, die zugleich den Stiefel für den Näher fertigmacht, indem sie die Sohle auflegt. Näheres über tatsächliche Verwendbarkeit dieser Maschine konnte ich nicht erfahren. Andererseits ist anzunehmen, daß für einzelne Tätigkeiten Spezialmaschinen neu eingeführt werden, wodurch wiederum eine Steigerung der Arbeitsteilung eintritt. Die Schuhindustriellen stehen auch den sog. „Universalmaschinen", bei denen eine Kumulierung verschiedener Arbeitsprozesse stattfindet, sehr skeptisch gegenüber. Gerade die Ausbildung der Spezialmaschinen hat vor allem die immer vollkommener werdende Qualitätsarbeit gefördert. Die Spezialmaschine ist es auch, welche die Hegemonie des kapitalkräftigen Großbetriebes über den Mittel- und Kleinbetrieb begründete.

Zweites Kapitel.

Die Entwicklung des modernen fabrikmäßigen Großbetriebes; Spezialisation, Kombination; Kapital-Konzentration.

Die Organisation der Schuhindustrie blieb in Deutschland fast bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts die gleiche, wie sie seit Jahrhunderten bestanden hatte. Als erster Grund hierfür gilt der Zunftzwang und das Hängen am Althergebrachten. Wo die Möglichkeit der Vereinigung einer großen Arbeiterzahl in einer gewerblichen Werkstatt nicht gegeben ist, wo Art und Menge der Produktion, Art und Zahl der zu gebrauchenden Werkzeuge gesetzlich genau geregelt, wo ein peinliches gegenseitiges Überwachungssystem ausgebildet ist, das zu unzähligen kleinlichen Anfeindungen Veranlassung gibt, ist ja kein Boden zur Entstehung und Weiterentwicklung einer fortschrittlichen Technik. Die Wirkung der Gewerbeverfassung auf die Schuhindustrie wird aber vielfach überschätzt. Ihren geringen Einfluß beweist am besten der Umstand, daß in denjenigen Gebietsteilen Deutschlands, die sich schon seit Anfang des 19. Jahrhunderts der Gewerbefreiheit erfreuten, Ost- und Westpreußen, Brandenburg, Pommern und Schlesien, die Entwicklung im großen und ganzen keine andere war, als im übrigen Deutschland. Auch in den Territorien mit zünftiger Verfassung macht sich gegen technische Neuerungen kein starker Widerstand mehr fühlbar, wie die Einführung der Nagelmethode im Königreich Sachsen, das erst im Jahre 1862 die Gewerbefreiheit erlangte, beweist. Ebenso fand die Nähmaschine zu Beginn der fünfziger Jahre in allen Gebieten Deutschlands, zünftlerischen wie nichtzünftlerischen, gleichmäßig Aufnahme. Wir

können also bei der folgenden Betrachtung die bestehenden verschiedenen Gewerbeverfassungen ganz ignorieren, da ihr Einfluß, wie gesagt, von untergeordneter Bedeutung ist.

Der Hauptgrund für das Beharren in alter Technik und alten Betriebsformen ist vielmehr in den mangelhaften Verkehrsverhältnissen zu suchen. Ein Großbetrieb, der das Bedürfnis zeitigt nach neuen, Zeit und Lohn sparenden Arbeitsmethoden, kann nur da zur Entfaltung kommen, wo ein entsprechender Markt vorhanden ist, d. h. ein weites, ergiebiges und dauerndes Absatzgebiet; dieses wird aber bedingt durch die Schaffung guter und billiger Verkehrsmittel, die bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts in Deutschland fehlten.

Aus diesem Grunde finden wir im ersten Drittel des vorigen Jahrhunderts die Herstellung von Schuhwerk nur von einzelnen Meistern, denen regelmäßig nur wenige Gesellen Hilfe leisten, ausgeübt. Die Hauptbeschäftigung bestand in der Lieferung von Schuhwerk auf unmittelbare Bestellung nach individuellem Maß. Neben dieser individuellen Arbeit stellten die Schuhmacher jedoch auch einen geringen Posten von Schuhwerk auf Lager her, meist Haus-, Frauen- und Kinderschuhe.

Hieraus entwickelte sich die Marktschuhmacherei; die Meister begannen während der toten Zeit größere Mengen von Schuhwerk auf Vorrat zu arbeiten. Mit diesem bezogen sie dann die zahlreichen Messen und Märkte, während zu Hause die Gesellen für die Maßkundschaft liefern mußten. An erster Stelle für diese Art des Betriebs stehen Groitzsch und Pegau im Königreich Sachsen, die ihren Hauptabsatz auf den verschiedenen Leipziger Messen hatten; Loitz in Neuvorpommern; Tuttlingen, Balingen, Schweningen, Bietigheim in Württemberg; die alte Schusterstadt Kalau in der Mark; Pirmasens in der Rheinpfalz. Letzteres setzte seine Waren meist im Wege des Hausierhandels ab.

Bald ging jedoch eine Änderung innerhalb der Marktschuhmacherei vor: es entstand eine Arbeitsteilung zwischen Herstellung und Vertrieb. Mit der Verbesserung der Verkehrs-

mittel in den vierziger Jahren verlor der einfache Handwerker den Überblick über den Markt. Der Kaufmann wurde notwendig, der sich nun zwischen ihn und den Konsumenten schob. Der Meister bezog nicht mehr selbst die Messen und Märkte, sondern er fing an, für berufsmäßige Händler zu arbeiten. Während diese anfänglich den meist kapitalarmen Schuhmachern das nötige Geld zur Beschaffung des Rohmaterials vorstreckten, begannen sie bald denselben dieses zu liefern, da sie auch den Ledermarkt besser übersehen konnten und durch Einkauf größerer Posten bessere Bezugsbedingungen erlangten. Hierdurch wurde der Schuhmacher aus der Stellung eines selbständigen Meisters mehr und mehr in die abhängige eines Hausindustriellen gedrängt. Die Herstellung vollzog sich aber noch rein handwerksmäßig im reinen Einzel- oder Gesellenbetrieb. Nur in Mitteldeutschland, in Mainz, Frankfurt a. M. und Erfurt, finden sich einige Anfänge von Großbetrieb, da hier das Eisenbahnnetz schon besser entwickelt war.

So bestanden in Erfurt 1849 fünf Großbetriebe der Schuhmacherei mit zusammen 148 Arbeitern.

Nun kam 1851 die Nähmaschine auf den Markt, die von der weitestgehenden Bedeutung für die Schuhmacherei war. Anfänglich führte sie sich nur schwer ein, was zu gleichen Teilen dem hohen Preise und dem Mißtrauen gegen die Neuerung zuzuschreiben ist. Bald jedoch, besonders nach Ersetzung der Kettenstichmaschine, deren Naht bei Reißen eines Fadens leicht aufging, durch die Steppstichmaschine wurde ihr eminenter Wert erkannt, und wenn sich auch ihr Gebrauch bei der notorischen Armut der Schuhmacher nicht verallgemeinerte, so nahmen an den Vorteilen dieser technischen Errungenschaft doch bald alle Schuhmacher teil. Dies geschah durch das Aufkommen der Schaftsteppereien.

Zwei verschiedene Unternehmertypen unterscheidet man bei ihrer Entstehung:

1. Entweder kaufte sich ein unternehmender Meister, der über einiges Kapital verfügte, eine, selten mehrere Maschinen

und arbeitete als Lohnwerker, d. h. andere Schuhmacher brachten die zugeschnittenen Oberteile zu ihm und er besorgte für Entgelt unter Berechnung des gelieferten Garnes und eines Zuschlags für Amortisation der Maschine die Stepparbeit.

2. Noch mehr Bedeutung hatte die Schaftstepperei, die sich von den Lederausschnittgeschäften aus entwickelte. Diese waren von jeher die Stützen des Handwerks gewesen; sie lieferten ihm, da die meisten seiner Mitglieder notleidend waren, vielfach auf Kredit die zugeschnittenen Lederteile. Als die Nähmaschine erschien, bemächtigten sich die kapitalkräftigeren Lederausschneider derselben vor allem. Sie begannen, den Schuhmachern den fertiggesteppten Schaft zu liefern. Durch das seit alters her begründete Abhängigkeitsverhältnis, in dem das Handwerk sich ihnen gegenüber befand, war ihnen ein bestimmter Absatz von Anfang an garantiert und jedes Risiko so ziemlich ausgeschlossen.

Beide Arten Unternehmer taten keinen Fehlgriff: die Schaftstepperei florierte von Anfang an als unschätzbare Unterstützung des Handwerks. Anstatt sich einen teuren Gesellen, der Tüchtiges im Schaftnähen leistete, in die Werkstatt zu setzen, trugen die meisten ihr Leder zum Lohnwerker oder kauften die Schäfte fertig im Ledergeschäft und erzielten damit eine wesentliche Lohn- und Arbeitsersparnis. Dieser Umstand allein war es, der in den fünfziger und sechziger Jahren die Lage des Handwerks, wenn auch nicht besser, so doch auch nicht viel schlechter werden ließ, der es fähig machte, der Konkurrenz der billig mit Arbeitsteilung schaffenden Hausindustrie einigermaßen zu begegnen. In derselben Lage befanden sich die Meister, die sich selbst Maschinen anschafften, doch dürfte ihre Zahl recht gering gewesen sein.

Äußerst bedeutungsvoll ist das Selbständigwerden dieses Teilprozesses für die Technik des Handwerks: aus dem Schuhmacher wurde ein Bodenarbeiter.

Die Inbetriebsetzung der Nähmaschine ging anfänglich selbstverständlich durch Menschenkraft vor sich. Wann die

Schuhsteppereien begannen, sich in Schäftefabriken umzuwandeln, die zum Antrieb motorische Kraft benutzten, ist nicht genau festzustellen; wahrscheinlich geschah dies nicht vor Ende der sechziger Jahre. Denn 1875 finden wir in den 1409 mittleren und Großbetrieben (Betrieben mit fünf und mehr Gehilfen) mit 2933 Nähmaschinen, erst 55 von elementarer Kraft betriebene. Zwischen 1865 und 1875 können wir also die Zeit setzen, in der sich aus den Schaftsteppereien die Schaftfabrik entwickelte. Der gute Gewinn, den erstere abwarfen, veranlaßte Betriebsvergrößerungen, die immer besser werdenden Verkehrsverhältnisse gewährten Sicherheit für einen guten Absatz. Die Großbetriebe, die menschliche Kraft durch motorische ersetzten, mußten notwendig die Schaftlieferung in die Hand bekommen. Sie waren in der Lage, sich alle technischen Neuerungen — Schärfmaschinen, Stanzen für Zierarbeiten usw. — im weitesten Maße zunutze zu machen. Hierdurch und durch billigeren Einkauf des Rohmaterials wurden die Produktionskosten bedeutend vermindert. Die Folge war eine Aufsaugung der kleinen, wenig kapitalkräftigen Schaftsteppereien, die sich entweder ganz auflösen mußten oder Heimarbeiter des Großbetriebes wurden.

Wie langsam übrigens die Einführung der Nähmaschine in Deutschland im allgemeinen vor sich ging, zeigt die Tatsache, daß im Jahre 1875 auf 374 203 Erwerbstätige im Schuhmachereigewerbe in 249 996 Betrieben nur 22 242 Nähmaschinen oder auf 100 Erwerbstätige nur 6 trafen. Leider enthalten die Gewerbestatistiken für 1882 und 1895 keine Angaben mehr über die Anzahl der verwendeten Nähmaschinen, wodurch es unmöglich wird, die Steigerung in deren Verwendung festzustellen[1]).

Gegen Ende der sechziger Jahre begann man sich allmählich weiterer technischer Neuerungen zu bedienen: vor

[1]) Die Pirmasenser Betriebe rechnen auf 100 Schuhfabrikarbeiter 25 Nähmaschinen (Priv.-Mitteil.).

allen der Sohlennähmaschinen und der Pflockmaschinen. Dieser Bruch mit der alten Herstellungsweise wurde durch verschiedene Umstände herbeigeführt. Das westliche und südliche Deutschland erfreute sich stetig wachsender günstiger Absatzverhältnisse. Die Schweinfurter, Württemberger, Frankfurter, Mainzer, Pirmasenser Schuhindustrie war voll beschäftigt mit Aufträgen für Schweizer Händler und für Export nach Südamerika. Eine weitere Steigerung brachten die Kriegsjahre 1866 und 1870. Der entstandene Mangel an Arbeitskräften steigerte die Löhne. Diese und die wachsenden Lederpreise, außerdem das Fühlbarwerden der Konkurrenz von böhmischem, namentlich Prager, Schuhwerk stellten die Verkaufspreise nicht in das gewünschte Verhältnis zu den Produktionskosten. Auf diese Weise wurde man zu Versuchen mit arbeitsparenden Herstellungsmethoden gedrängt. Der erste, der amerikanische Maschinen in Deutschland einführte, war ein Frankfurter Kaufmann, Herz, der bisher in Mainz im Verlagssystem Schuhwaren herstellen ließ und hauptsächlich in die südlichen Staaten von Amerika ausführte. Er importierte die Maschinen aus England, die er anfänglich auch von englischen Arbeitern bedienen ließ. Da diese sehr kostspielig waren, ersetzte er sie bald durch deutsche, und zwar nicht durch Schuhmacher, sondern durch ungelernte Arbeiter. Seine neue Arbeitsmethode bot ihm bald vollen Ersatz für die bisher von ihm beschäftigten Handwerker.

Vielfach entwickeln sich diese Anfänge von Schuhfabriken auch als Angliederungen an Schaftsteppereien, deren Unternehmer ihr neu gewonnenes Kapital auf diese Weise nutzbar zu machen suchten. Zuerst geschah auch dies auf dem Wege der Hausindustrie, um später dann in die wirtschaftlichere maschinelle Herstellung überzugehen.

Diese Umwälzung ging nicht so glatt vor sich, wie seinerzeit die Einführung der Nähmaschine. In der Handarbeiterschaft machten sich bedeutende Widerstände bemerkbar: sie begannen in der Maschine den Feind zu sehen, der sie in ihrem Brotstand gefährdete. Außerdem wollte sich der gelernte

Schuhmacher nicht zum „Maschinenknecht“ erniedrigen lassen. Das erste Bedenken wiederholt sich in der Zukunft bei jeder Neuerung auf maschinellem Gebiet.

Diese ersten Großbetriebe, die als Vorläufer der modernen Fabrik gelten, taten sich in der mannigfaltigsten Gestalt auf. Begann sich auch das Prinzip der Arbeitsteilung allmählich immer mehr Bahn zu brechen, deren intensivste Ausnutzung ermöglichende Vereinigung der Arbeitskräfte in einer Betriebsstätte fand noch wenig Eingang. Die einzelnen Betriebe waren meistens noch im höchsten Maße dezentralisiert. Motorische Kraft kam, wie weiter unten dargestellt wird, noch verschwindend wenig zur Anwendung, und damit war auch keine zwingende Notwendigkeit gegeben, verschiedene Teilprozesse in einem Arbeitsraum zu vollziehen. Eigentliche Schuhfabriken im modernen Sinne des Wortes bestanden also noch nicht; denn die Mehrzahl der wichtigen Teile des Produktionsprozesses wurde noch mit handwerksmäßiger Technik hergestellt, und zwar im dezentralisierten Betrieb. Die beginnende starke Arbeitsteilung fing jetzt aber an, ein Spezialistentum auszubilden, das in der virtuosen Leistung im Einzelprozeß den früheren Schuhmacher übertraf, dessen vielseitige Fertigkeit immer mehr verlor. Die Zahl der wirklichen Schuhmacher sank, während an deren Stelle Maschinenstepper, Hand- und Maschinensohlennäher, Zwicker und Ausputzer traten.

Die geringe Verwendung von Kraftanlagen zeigt uns die Reichsstatistik von 1875. Die Gewerbezählung ergab damals 5 Betriebe mit 35 durch Dampf erzeugten PS. Die Verteilung innerhalb Deutschlands war folgendermaßen:

Berlin	1	Betrieb	1	Maschine	12 PS
Reg.-Bez. Wiesbaden	1	„	1	„	4 „
Reg.-Bez. Köln . . .	1	„	1	„	6 „
Rheinpfalz	1	„	1	„	5 „
Prov. Rheinhessen . .	1	„	1	„	8 „

Die Hauptzahl der verwendeten Pferdestärken wird wohl auf die schon länger bestehenden Schaftsteppereien entfallen, nur wenige auf die geringe Anzahl von Sohlennähmaschinen, die damals noch hauptsächlich Fußbetrieb hatten. Unter den Arbeitsmaschinen finden diese in der Reichsgewerbestatistik noch keine Erwähnung.

Für die langsame Einführung derselben waren auch hier wieder die nämlichen zwei Gründe maßgebend, wie bei den Schaftnähmaschinen. Die Mehrzahl hatte noch kein Vertrauen in deren Leistung und verhielt sich vorläufig zuwartend. Dann wirkte der hohe Preis abschreckend. Der „eiserne Schuhmacher" kostete damals 4500 Mark (jetzt 1500 Mark). Nur wenige der geringen Anzahl, die zu dieser Ausgabe imstande gewesen wären, wagten diese Summe in einer Maschine festzulegen, deren Wert sie noch nicht voll erkannt hatten. Diejenigen jedoch, die zur Anschaffung einer Sohlennähmaschine schritten, gewannen einen wesentlichen Vorsprung.

Auch die Größe der Betriebe hielt sich noch in bescheidenen Grenzen. 1875 zählte man 1030 Hauptbetriebe mit 6 bis 10, 348 mit 11—50, 30 mit 51—200 und erst 1 mit über 200 Personen. Insgesamt 1409 mittlere und Großbetriebe mit 17 656 Personen.

Die Weiterentwicklung des maschinellen Betriebes macht von jetzt ab bedeutende Fortschritte. Die Konjunktur erhält sich auf gleicher Höhe, und die Erkenntnis vom Wert der Sohlennähmaschine greift immer mehr durch. Die einzigen, etwas ungenügenden Daten ergeben sich aus der Gewerbezählung von 1882, die bereits 38 Betriebe mit motorischer Kraft angibt. Eine Mitteilung über die Zahl der P. S. fehlt jedoch. Zu 15 Betrieben mit Dampfkraft treten zwei, die ihre Kraft mit Wasser, und 22, welche diese mit Gas oder Heißluft erzeugen. Gleichzeitig wachsen die Betriebsgrößen. Es bestehen jetzt 1319 Hauptbetriebe mit 6—10, 449 mit 11—50, 68 mit 51—200 und 3 mit 200—1000 Personen. Insgesamt werden in diesen 1839 Betrieben 25 768 Leute beschäftigt.

Die Hauptentwicklung der fabrikmäßigen Herstellung fällt jedoch in das folgende Jahrzehnt. Verschiedene Gründe drängten dazu. Vor allem war es das Bestreben, die Produktionskosten zu vermindern, die wiederum durch steigende Löhne und Rohstoffpreise gewachsen waren. Ferner ließ die bisher beachtenswerte Ausfuhr nach Südamerika nach, da dort selbst Schuhfabriken entstanden. Hierdurch wurde die Konkurrenz im Inland verschärft, was einen Druck auf die Verkaufspreise ausübte. Während sich ferner der Großbetrieb der Schuhmacherei bisher hauptsächlich die Erzeugung möglichst großer Quantitäten angelegen sein ließ, trat jetzt allmählich, eben auch infolge der gesteigerten Konkurrenz, das Bestreben hervor, die Bedürfnisse der Massen durch Herstellung von modischer Qualitätsarbeit zu heben. Dieses Bestreben förderte die Vereinigung der Arbeitskräfte in einer Betriebsstätte. Die einer Aufsicht entzogene Hausindustrie arbeitet oft unreinlich, ungleichmäßig und unpünktlich. Auch eine gute Auswahl der Arbeitskräfte ist bei ihr erschwert. Für die Produzierung guter Waren, die Verarbeitung wertvoller Stoffe und Ledersorten, namentlich heller, empfahl sich also die Vereinigung der Arbeiter in einem Betriebsraume unter sachverständiger Aufsicht. Die Qualitätsarbeit förderte andererseits die immer mehr sich steigernde Verwendung von Maschinen. Die Sohlennähmaschine war in den verschiedensten Variationen endgültig aufgenommen worden. Je präziser nun die Arbeit einer Maschine ist, desto pünktlichere und gleichmäßigere Vorarbeiten verlangt sie. Eine absolute Gleichmäßigkeit wird aber auch nicht durch noch so peinlich ausgewählte Handarbeiter gesichert, also ist es von Vorteil, wenn alle Arbeiten möglichst durch Maschinen verrichtet werden, die sich gegenseitig absolut ergänzen. So sehen wir, daß gegen Ende der achtziger Jahre die Ausputzarbeit durch Maschinen übernommen zu werden beginnt, nicht ohne heftige Widerstände von seiten der Arbeiter, die Sorge vor Beschäftigungslosigkeit infolge der Mehrleistung der Maschinen hegten. Mit Unrecht; denn diese Zeit

ist die Epoche der meisten Gründungen. Die Arbeiter, die in der einen Fabrik unnötig wurden, wenn diese sie nicht selbst infolge Betriebsvergrößerung brauchte, fanden leicht Unterkommen in den neu entstandenen Fabriken. Einige Daten aus der Pfalz (Berichte der Fabrikinspektoren) beweisen dies. So wurden dort 1886 6, 1888 7, 1889 17, 1890 26 Fabriken, letztere mit 640 Arbeitern, neu gegründet. Außerdem spricht der Fabrikinspektionsbericht für die Pfalz und der für Württemberg vom Jahre 1893 ausdrücklich von einem Mangel an Arbeitern in der Schuhindustrie.

Die folgenden Jahre bringen die Einführung der Zwickmaschine zur Erledigung des letzten wichtigen Teilprozesses, der meist noch der Handarbeit überlassen war, da die bestehenden Maschinensysteme nicht genügten. Auch hier wieder ein starkes Widerstreben der Arbeiterschaft, die aber durch ihr Verhalten selbst viel beigetragen hatte, daß die Fabrikanten sich mit der Einstellung der teuren Maschine beeilten. Die Arbeit des Handzwickers erfordert, wie schon erwähnt, Talent, Gewandtheit, Kraft und Übung, kann also nicht leicht und schnell ersetzt werden. Im Gefühl ihrer Unentbehrlichkeit, im Bewußtsein, daß an ihrer Leistung die Aufrechterhaltung des Betriebes vor allem hing, traten sie an ihre Arbeitgeber am meisten mit oft ungerechten Forderungen heran. Tatsache ist, daß die Mehrzahl der früheren Arbeitseinstellungen von der gefürchteten Zunft der Zwicker ausging. Diesen ständigen Störungen suchten nun die Fabrikanten durch Einstellung von Maschinen zu begegnen, um hierbei durch die bewirkte Verminderung der Zahl der ewig unruhigen Zwicker einen regelmäßigeren Betrieb zu haben.

Jetzt erst, nach Einführung der maschinellen Zwicksysteme mit Kraftbetrieb, ist der Typus der modernen Schuhfabrik geschaffen, als eines Betriebs mit einem von einer Zentralkraft bewegten Maschinensystem, mit Arbeitsvereinigung und vollendeter Arbeitsteilung nicht mehr unter den Menschen, sondern unter den Maschinen.

Über die zahlenmäßige Entwicklung gibt uns wieder die deutsche Reichsstatistik Aufschluß. Ich bringe hier die vergleichenden Zahlen für 1875, 1882 und 1895 (s. Tab. 1).

Tabelle 1. **Motorenbetriebe.**

	Zahl der Betriebe	PS	Dampf	Wasser	Gas oder Heißluft	Petroleum	Äther, Benzin	Druckluft	Elektrizität
1875	5	35	5	—	—	—	—	—	—
1882	38	—	15	2	22	—	—	—	—
1895	365	3252	168	13	166	11	10	1	9

Bemüht sich auch die Reichsstatistik nicht, uns die Möglichkeit des Vergleiches gleichlanger Zeitperioden zu geben, so wird doch der gewaltige Aufschwung der Schuhindustrie und namentlich des Fabriksystems durch die vorgeführten Zahlen ersichtlich (s. Tab. 1).

Von 1882—1895 verzehnfacht sich die Zahl der Motorenbetriebe fast; für 1882 fehlen Angaben über verwendete Pferdestärken. Von 1875—1895 vermehrten sich diese von 35 auf 3252, also fast um das Hundertfache. Von Interesse ist auch die Beobachtung der Fortschritte in der Krafterzeugung. 1875 erfolgt diese in den fünf Motorenbetrieben durch Dampf, 20 Jahre später werden sieben verschiedene Kraftgewinnungsmöglichkeiten ausgenutzt.

Mit zunehmendem Fabriksystem geht das Wachsen der Betriebsgrößen Hand in Hand (s. Tab. 2).

Tabelle 2. **Umfang der Hauptbetriebe.**

	Betriebe mit .... Personen				Summe der Betriebe	Beschäftigte Personen
	6—10	11—50	51—200	200—1000		
1875	1030	348	30	1	1409	17665
1882	1319	449	68	3	1839	25768
1895	2485	776	237	21	3519	60298

Die stärkste prozentuale Vermehrung erfahren die Betriebe mit 51—200 und die mit 201—1000 Personen. Die Zahl der letzteren versiebenfacht sich zwischen 1882 und 1895.

Eine Eigentümlichkeit ist noch zu erwähnen, die die erste große Entwicklung des fabrikmäßigen Betriebes im Gefolge hat. Während nämlich bei allen anderen Industrien, wie z. B. bei Weberei, Spinnerei, die Hausindustrie eine Vorstufe des Fabrikbetriebes ist, und mit dessen Erweiterung eine stetig fortschreitende Aufsaugung derselben zu konstatieren ist, bemerken wir das Umgekehrte bei der Schuhindustrie. 1882 zählt man 22 407 Erwerbstätige in der Hausindustrie, bis 1895 wuchs deren Zahl auf 26 553. Wie ist das zu erklären, trotz des Bestrebens der Unternehmer, infolge des wachsenden Bedürfnisses nach Qualitätsarbeit, die Arbeiter in einer Betriebsstätte zu vereinigen? Ein Grund ist die allgemeine Steigerung der Produktion, also auch der der mittleren und minderen Qualitäten. Für diese wollten die Unternehmer auf die sich bietenden Vorteile der Hausindustrie noch nicht verzichten. Diese bestehen in Ersparnis an Arbeitsräumen, Beleuchtung und Beheizung, an Arbeiterversicherungsbeiträgen, in niedrigeren Löhnen und in der Möglichkeit der Abwälzung schlechter Konjunkturen. Außerdem hängt es mit dem Umstande zusammen, daß ebenfalls, im Gegensatze zu anderen Industrien, sich wenig kapitalkräftige Leute mit Herstellung im großen befassen können; da ihnen die Anschaffung von Maschinen und die Errichtung von Fabrikgebäuden nicht immer möglich ist, müssen sie auf die Hausindustrie zurückgreifen. Außerdem waren bis in die neunziger Jahre wichtige Teilprozesse noch der Handarbeit allein überlassen, was auch zur Ausnutzung der Heimarbeit Veranlassung gab. Ferner war zum Teil auch noch Arbeitermangel, herbeigeführt durch schlechte Verkehrsverhältnisse, schuld daran. Dieser Grund ist heute noch für Pirmasens maßgebend.

Die neue Zählung dürfte jedoch auch hier eine Änderung ergeben im fortschrittlichen Sinne, nämlich eine Abnahme der

Hausindustrie, auch für die Orte, die durch altes Herkommen zu derselben gewissermaßen privilegiert sind. So sagt ein Fabrikinspektionsbericht für die Pfalz vom Jahre 1889: „. . . . Die Hausindustrie dürfte jedoch an Umfang nicht zugenommen, sondern eher abgenommen haben, oder abnehmen. Letzteres ist anzunehmen, da die Fabrikanten immer mehr die maschinellen Einrichtungen erweitern, in letzterer Zeit, zum Verdruß der Zwicker, zur Einführung der neuen Zwickmaschine übergingen. Ferner weil in letzter Zeit Betriebe entstanden sind, die Ausputzarbeiten von solchen Fabriken übernehmen, die mit Ausputzmaschinen nicht oder nicht ausreichend ausgestattet sind.“ — Auch die Durchsicht des Personalbestandes der verschiedensten Fabriken auf mehrere Jahre zurück zeigt mir das Bestreben, die Hausindustrie immer mehr auszuschalten. Wünschenswert wird diese nur mehr gehalten von wenig kapitalkräftigen, rückständigen Unternehmern. Mit der Aufsaugung dieser wird das hausindustrielle System immer mehr an Boden verlieren. Das sich noch steigernde und auch steigerungsfähige Bedürfnis nach Qualitätsarbeit spricht hier wesentlich mit, da sie, wie schon ausgeführt, einen Hauptgrund bildet für Einführung des Maschinenbetriebs. Wir dürfen nur unsere Fabriken, z. B. in Frankfurt a. M., Offenbach, betrachten, die ausschließlich erstklassige Produkte herstellen, um diesen Satz bewiesen zu finden. Wann jedoch für die Schuhindustrie der Zeitpunkt wirtschaftlichen, sozialen und technischen Hochstandes kommen wird, von dem ab, wie in Nordamerika seit langem, die Hausindustrie und Heimarbeit verschwindet, läßt sich noch nicht berechnen. Ein Vergleich zwischen Amerika und Deutschland ist übrigens hier nicht in allen Punkten möglich, da die Entwicklung in beiden Ländern von Grund aus verschieden war. Während dort die Blüte der Hausindustrie zwischen 1790 und 1850[2]), also vor die Zeit des Aufkommens

[2]) Zwölfter Census der Ver. Staat. 1900. Census Bulletin No. 221, George C. Houghton: „Boots and Shoes“.

der fabrikmäßigen Betriebe fällt, ist in Deutschland die Hausindustrie gleichzeitig gewachsen mit dem Fabriksystem. In Amerika verschwand sie dagegen rapid mit der Ausdehnung desselben.

Nun noch einige Worte über Spezialisation und Kombination. Beide Stufen der technischen Weiterentwicklung sind in Deutschland nur sehr schwach ausgebildet, im Gegensatz zum Musterland Amerika. Gerade in der Schuhfabrikation begünstigen technische Erwägungen die Ausbildung der Spezialisation besonders. Sie bedeutet eine Vereinfachung der Erzeugung und eine Vervollkommnung der Produktion. Außerdem wird durch sie erreicht eine Ersparnis an Arbeitskräften, Ersparnis beim Einkauf von Rohmaterial (größere Posten von weniger Sorten), Ersparnis im Zuschnitt durch die Vereinheitlichung der Artikel, sonach eine höhere Leistungsfähigkeit der Arbeiter. Die meisten deutschen Schuhfabriken produzieren trotzdem fast alle eine unglaubliche Anzahl von verschiedenen Sorten Schuhwerk: alle Nummern Herren-, Damen- und auch Kinderstiefel der verschiedensten Fassons, aus den verschiedensten Ledersorten, teilweise noch Tuchstiefel und Hausschuhe, mit und ohne Lederbesatz, mit Leder- oder Filzsohlen usw. usw. Gibt diese Art des Betriebs auch die Möglichkeit der vollsten Materialausnutzung, so bedeutet sie doch eine allgemeine Erhöhung der Produktionskosten. Die Leitung ist erschwert, eine größere Anzahl verschiedener Modelle ist notwendig, der Kostenaufwand für Leisten wächst, vollkommene Ausnutzung der technischen Verrichtungen ist nicht möglich, da Zeitverlust eintritt durch das Notwendigwerden von Umstellen der Maschinen für die Größenvariationen und die verschiedenen Arten der zu bearbeitenden Stoffe. Der Hauptgrund für diese mangelnde Spezialisierung soll hauptsächlich in der Organisation des Schuhhandels liegen. In Amerika setzt fast kein Fabrikant an Detailgeschäfte ab; sie liefern entweder an Grossisten, oder mehrere Fabriken, die verschiedene Größen und Sorten herstellen, kartellieren sich und richten zusammen an verschiedenen Orten des

Landes eigene Läden ein. Anders bei uns: die Mehrzahl der Fabriken liefert an Detailgeschäfte; diese wollen nun teilweise selbst ihren Bedarf möglichst bei einem Fabrikanten decken, andererseits bestrebt sich der Fabrikant, möglichst der alleinige Lieferant des Händlers zu werden und die Konkurrenz abzuhalten; oder eine Schuhfabrik richtet sich selbst Verkaufsstellen ein, die sie natürlich mit allen gangbaren Fabrikaten versehen muß. Daß die Vorteile der Spezialisation auch bei uns erkannt sind, zeigen die Bestrebungen einzelner großer Fabriken, ihre Betriebe zu teilen, d. h. für verschiedene Sorten einige Betriebe einzurichten. Als Beispiel führe ich die vereinigten Fränkischen Schuhfabriken an. Diese Gesellschaft besitzt fünf selbständige Betriebe. Im ersten werden nur bessere Artikel hergestellt, der zweite liefert nur Good-Year-Welt-Artikel, der dritte fertigt nur Hausschuhe an, der vierte vorzugsweise Sandalen und der fünfte nur Ballschuhe. Ferner bestehen in Deutschland einige Hausschuh-, Ballschuh-, Sportschuhfabriken, ferner Etablissements, die nur genagelte oder durchgenähte Waren fertigen — das sind jedoch immer noch Ausnahmen. Frühere energische Versuche zur Spezialisierung sind gescheitert, und verschiedene bestehende Spezialfabriken sind bestrebt, den Kreis ihrer Fabrikate zu erweitern. Ausschlaggebend hierfür ist die Verkaufsfrage. „Solange unsere Schuhfabriken eben meist an Detailleure verkaufen und die Mehrzahl der Fabrikanten sozusagen alle Sorten Stiefel fabriziert, wird dem einzelnen eine weitgehende Spezialisierung schwierigere Absatzverhältnisse bringen.“[3]) Genaue Daten zu bringen ist mir leider nicht möglich, da die Statistik sich hiermit nicht beschäftigt und auch meine privaten Erhebungen mir nicht das nötige Material schaffen konnten.

Es dürfte jedoch eine Schilderung der einschlägigen amerikanischen Verhältnisse von Interesse sein. Vielleicht zeigen diese ein Zukunftsbild unserer eigenen Industrie.

[3]) „Der Schuhmarkt“ 1907, No. 28.

Im Jahre 1905[4]) waren unter 1316 Schuhfabriken 748 (56,76 Prozent) spezialisiert (. . . . manufactured one kind of produkt exclusively); und zwar teilen sich diese, wie folgt, ein:

Männerstiefel und -schuhe	198	Fabriken
Knaben- und Jungenstiefel und -schuhe .	29	„
Frauenstiefel und -schuhe	171	„
Mädchen- und Kinderstiefel und -schuhe .	120	„
Männner-, Knaben- und Jungenhausschuhe	11	„
Frauen-, Mädchen- und Kinderhausschuhe	92	„
andere Arten	68	„
Kundenarbeit auf Bestellung	59	„

Diese letzte Kategorie, die sich nur mit Teilarbeiten beschäftigt, führt uns nochmals zu einer Betrachtung der Betriebszentralisation und -konzentration. Die Gründe für deren Fortschreiten sind oben schon genannt. Zahlenmäßige Belege fehlen wieder, und gründen sich die Angaben über unsere Verhältnisse nur auf eigene Erhebungen, deren Ergebnisse leicht mangelhaft sein können. In der großen Mehrzahl unserer Fabriken wird der Stiefel in der Fabrik fertiggemacht. Doch gibt es noch immer eine ziemliche Anzahl von Etablissements, die Teilarbeiten außer dem Hause machen lassen. Verrichtet werden diese Arbeiten entweder von der Hausindustrie oder von Fabriken, die sich nur mit einzelnen Teilarbeiten befassen. Die Hausindustrie beschäftigt sich heute in der Hauptsache mit Steppen, Zwicken, Einfassen, Herstellung gewendeter Schuhwaren und vereinzelt noch mit Ausputzen. Die Handzwicker und Ausputzer werden infolge der immer allgemeiner in Verwendung kommenden Maschinen immer mehr verdrängt. Dem Bestreben mancher Schuhfabriken, aus irgendwelchen Gründen Zwick- und Ausputzarbeit nicht im eigenen Etablissement ausführen zu lassen, kommen die vereinzelt bestehenden Zwickereien und Ausputzereien entgegen. Es bestehen ferner an einigen Hauptplätzen der Schuhindustrie fabrikmäßige Steppe-

[4]) Census of Manufacturers 1905, Bulletin 72.

reien, auch arbeiten Schäftefabriken für Schuhfabriken, die dann nur die Montage vornehmen. Trotz des Mangels zahlenmäßiger Belege, die einen Vergleich auf Jahre zurück gestatten, kann man behaupten, daß auch bei uns eine starke allgemeine Tendenz dahin besteht, alle Teilprozesse möglichst im eigenen Betriebe ausführen zu lassen, da nur hierdurch eine volle Ausnutzung der modernen Technik gewährleistet wird. Ob unsere Schuhindustrie aber jetzt schon so hoch entwickelt ist, daß sich die Zahl der fabrikmäßigen Hilfsetablissements schon in absteigender Linie bewegt, läßt sich auf Grund des mangelhaften Materials, das hier zur Verfügung steht, nicht feststellen.

Bei Betrachtung amerikanischer Verhältnisse erspart uns die übersichtliche vollständige Statistik ähnliche Verlegenheiten. Der Census of Manufactures, 1905, Bulletin 72, bringt uns in Tabelle 2, S. 10, vergleichende Zahlen der Fabriken, die für Schuhfabriken Teilarbeiten verrichten für die Jahre 1890, 1900 und 1905. Die Zahl dieser Fabriken sank von 1890—1900 von 138 auf 78, und bis 1905 auf 59. Diese Abnahme erklärt sich, aber nur zum Teil, aus der Abnahme der Gesamtzahl der Schuhwaren erzeugenden Etablissements. In der Hauptsache ist der Grund des Zurückgehens dieser Hilfsfabriken die fortschreitende Konzentration der amerikanischen Schuhfabriken. —

Tabelle 3 bringt eine Zusammenstellung über die Art der von den 59 Fabriken geleisteten Arbeit.

Steppen	19	Stempeln	1
Knopflochmachen	9	Ausballen	1
Zurichten	4	Fertigmachen	1
Oberleder bugen	5	Zwicken	1
Bodenarbeit	2	Nageln	1
Absatz aufmachen	2	2 oder mehr der obig. Tätigk.	15

Wie gering die Bedeutung dieser Fabriken ist, zeigt uns ein Vergleich des Produktionswertes derselben mit dem der gesamten amerikanischen Schuhindustrie. Diese Werte verhalten sich, wie 320 107 458 : 708 749 oder, wie 100 : 0,22 Dollar.

Was die fabrikmäßige Kombination in der Schuhindustrie betrifft, d. h. „die Vereinigung verschiedener technisch aufeinanderfolgender Produktionsstadien in einem Betriebe", so ist sie nur unwesentlich ausgebildet. Ein Betrieb, in dem alle Produktionsstadien vereinigt sind, existiert überhaupt nicht, auch nicht im technisch vollkommenen Musterlande Amerika. Der Grund hierfür ist sehr einfacher Natur. Die Bedürfnisse einer modernen Schuhfabrik sind so außerordentlich mannigfaltig, daß schon deshalb eine vollkommene Kombination ausgeschlossen erscheint. Eine Reihe der benötigten Materialien wird auch nur in verhältnismäßig kleinen Mengen verbraucht, während deren Herstellung nur in der Massenproduktion rentabel erscheint. Z. B. Taks (Zwickstifte), Steppseide usw.

Die Mannigfaltigkeit der benötigten Materialien wird bei uns hauptsächlich erzeugt durch die geringe Ausbildung der Spezialisation. Durch diesen Umstand wird auch für diejenigen Produktionsstadien, deren Produkte in großen Massen verbraucht werden, und die deshalb zur Kombination geeignet wären, diese unmöglich gemacht. Der Lederverbrauch einer großen Schuhfabrik ist ein ganz enormer. Die Verschiedenheit der gebrauchten Ledersorten ist aber so groß, der Verbrauch einzelner Ledersorten relativ doch so gering, daß eine Kombination nicht angängig erscheint, da sie für sämtliche Ledersorten kaum möglich und für einzelne unrentabel wird. Anders, wo Spezialisation besteht. So verarbeitet eine große badische Schuhfabrik, die nur schweres Schuhwerk herstellt, für das meist nur eine Ledersorte, diese natürlich in großen Mengen benötigt wird, nur Leder eigener Gerbung. Die Vorteile der Kombination werden gerade bei der jetzigen Konstellation am Ledermarkt für diese Fabrik fühlbar geworden sein. Im vorigen Jahre waren die Lederpreise stets im Steigen, und für 1908 wurden fast allgemein weitere Erhöhungen erwartet, weshalb die Schuhfabrikanten sich große Posten Leder auf Lager legten. Inzwischen kam ein unerwarteter Preisrückgang, der seit geraumer Zeit anhält. Die Folge sind bedeutende Verluste der

nichtkombinierten Betriebe. Anders der kombinierte, der sich von den Materialien, die er selbst erzeugt, keine Vorräte zu halten brauchte und hierdurch von der Konjunktur des Ledermarktes unabhängig wurde.

Ein weiterer, mit dem oben Ausgeführten eng zusammenhängender Grund für die geringe Ausbreitung der Kombination in der Alten Welt ist der, daß nur wenige Betriebe von einem solchen Umfange bestehen, der notwendig ist, um eine Vereinigung verschiedener, technisch aufeinanderfolgender Produktionsstadien wirtschaftlich erscheinen zu lassen.

Öfters findet man die Verbindung von Filzstoff- und Schuhfabrikation; dem Adreßbuch der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten 1901/02 entnehme ich vier derartige Etablissements[5]).

Wollen wir auch hier wieder Amerika zum Vergleich heranziehen, so sehen wir, daß sich dort die Schuhindustrie in einem der Kombination günstigen Entwicklungsstadium befindet. Es besteht dort eine weitgehende Spezialisation, verbunden mit Betrieben von großem Umfang. Die Ausdehnung der Spezialisation fand weiter oben Erwähnung. Die Größe des Betriebsumfangs amerikanischer Schuhfabriken wird illustriert durch Angaben über deren Produktionswert. So gibt der Zensus von 1905 an: 4 Etablissements mit Produkten, bewertet mit je über 5 Millionen Dollar (ca. 21 250 000 Mark), 58 je mit einem Produktionswert von 1—5 Millionen Dollar (4 250 000—21 250 000 Mark), 125 je mit einem Produktionswert von 500 000 bis 1 Million Dollar (2 125 000—4 250 000 Mark). 14,3 Prozent (1316:188) aller Betriebe produzieren Güter mit einem Werte von mindestens $2^1/_8$ Millionen Mark. Zahlenangaben über bestehende kombinierte Betriebe enthält die sonst so vollkommene amtliche Statistik nicht. Doch finden sich Belege in der Fachliteratur. Ich zitiere einen Abschnitt aus

[5]) Da dieses Buch meist nur die Namen der Fabrikanten bringt, ohne Aufschluß zu geben über die Art der Produkte, die in den einzelnen Fabriken hergestellt werden, ist seine Bedeutung für diesen Zweck nur sehr untergeordnet.

Schneiders[6]) Beschreibung der amerikanischen Schuhfabrik E. & A. Batcheller & Co. in North Brookfield, Massachusetts. Vom 1. Juli 1875 bis 30. Juni 1876 betrug die durchschnittliche Tagesleistung dieser Fabrik 6600 Paar meist grobes Schuhwerk für Farmer und Soldaten. Es ist zu betonen, daß diese Beschreibung aus einer Zeit stammt, da unsere deutsche Schuhindustrie noch fest in den Kinderschuhen steckte. Schneider schreibt:

„. . . . . Da sämtliches Schuhwerk mit Nagelmaschinen genagelt wird, ist der Bedarf an Leisten ein ganz bedeutender. Es ist somit natürlich, daß die Firma eine eigene Leistenfabrik hat . . . . . Diese hat eine eigene Dampfmaschine und ist mit der Kistenmacherei . . . . . verbunden . . . . . Die Leisten- und Kistenfabrik, die mit 25—30 Mann, einem Werkführer und einem Holzverwalter arbeitet, ist so eingerichtet, daß in derselben zerlegbare Böcke, kleine Wagen, Wand- und Stehfächer, kurz, alle Dinge gebaut werden können, die im Fabrikinventar von Holz sind."

Die amerikanische Fachzeitschrift „American Shoemaking" bringt im Juli 1907 die Schilderung einer Fabrik in Manchester, New Hampshire. Die Produktion derselben beträgt täglich 10 000 Paar durchgenähte Männerstiefel. Die Gesellschaft erzeugt neben dem elektrischen Licht das zum Erwärmen der Polierräder und der Poliereisen nötige Gas in eigener Gasanstalt. Ferner beginnt sie ihre Leisten, Pappe, Kartons und Kisten selbst zu erzeugen.

Wir sehen, daß sich in diesen beiden Etablissements bedeutender Betriebsumfang mit spezialisierter Fabrikation vereinigt. Rentabilitätsziffern dieser Fabriken, vor und nach der Einführung der Kombination, sind nicht zu erlangen; solche Angaben wären sehr wertvoll für einen zahlenmäßigen Beweis der eminenten Vorteile, dieser technischen Weiterbildung.

Zum Schlusse dieses Kapitels noch einiges über die Entwicklung der Kapitalkonzentration innerhalb der Schuhindustrie.

[6]) F. A. Schneider, a. a. O., S. 29.

Die deutsche Schuhindustrie weist hierin Verhältnisse auf, die denen, welche die Entwicklung anderer Industrien und speziell auch die der amerikanischen Schuhindustrie zeigt, gerade entgegengesetzt sind. Bei vielen technisch hochstehenden Industrien bemerken wir eine stetig zunehmende Kapitalkonzentration, d. h. einer Abnahme der Zahl der Betriebe steht eine bedeutende Zunahme des Kapitals gegenüber, hervorgerufen durch die Aufsaugung der kleinen und mittleren Betriebe und die Vergrößerungen und Erweiterungen der Großbetriebe. Anders bei der Schuhindustrie. Es ist zwar vornehmlich in den zwei letzten Dezennien eine wesentliche Zunahme der kapitalkräftigen Großbetriebe, denen eine volle Ausnutzung aller technischen Neuerungen möglich ist, zu konstatieren, die Anzahl der Betriebe ist aber noch immer in der Zunahme begriffen, was der Mehrung der kleinen und mittleren Betriebe zuzuschreiben ist. Die bezüglichen Ergebnisse der Reichsstatistik, die recht dürftig sind und die neueste Zeit nicht mit umfassen, wurden bereits angeführt. Ich verdanke dem Entgegenkommen der Bekleidungsindustrieberufsgenossenschaft eine Statistik über die Zunahme der Schuh-, Schäfte- usw. Fabriken von 1889 bis 1907 (s. Tab. 3).

Tabelle 3.

Jahr	Versicherungspflichtige Schuh-Fabr.	Beschäftigte Personen	
		im ganzen	pro Betrieb
1898	1025	48127	46,9
1899	1123	50836	45,3
1900	1214	53963	44,4
1901	1310	57194	43,6
1902	1395	59375	42,6
1903	1503	62192	41,3
1904	1628	66357	40,7
1905	1757	71346	40,6
1906	1864	77535	41,6
1907	2009	—	—

Obige Tabelle zeigt ein stetiges Anwachsen der Zahl der Betriebe. Diesem entspricht nicht das Anwachsen der Arbeiterzahl. 1898 treffen auf einen Betrieb noch 46,9 Personen, 1906 nur mehr 41,6. Die durchschnittliche Betriebsgröße sank also, was auf eine bedeutende Vermehrung der mittleren Betriebe schließen läßt. Immerhin sind diese Zahlen mit Vorsicht zu behandeln. Die Zahl der Arbeiter enthält nicht nur die das volle Kalenderjahr beschäftigten Personen, sondern auch die, die nur vorübergehend in einem Betriebe tätig waren. Außerdem darf man wohl einen Teil des Rückgangs der pro Betrieb beschäftigten Personen den technischen Fortschritten, die arbeitersparend wirken, zuschreiben. Trotzdem glaube ich, daß die Angaben der Berufsgenossenschaft zu dem Schlusse, daß von einer Kapitalkonzentration in dem vorher formulierten Sinne in der deutschen Schuhindustrie noch nicht die Rede sein kann, berechtigen[7]).

Die Gründe für mangelnde Kapitalkonzentration liegen in ungesunden Kreditverhältnissen, die die Gründung von kleinen Betrieben begünstigen. Ich gebe hier die Auskunft eines Großfabrikanten wieder, deren Richtigkeit mir von vielen Seiten bestätigt wurde: „Das Aufsaugen kleiner Betriebe durch größere hat bis jetzt nicht stattgefunden, im Gegenteil entstehen fast immer mehr kleine kapitalschwache und teilweise ganz mittellose Betriebe; Großbetriebe sind im Verhältnis zur Branche wenig vorhanden. Die meisten sind kleine und mittlere. Es ist eben nichts leichter, als eine Schuhfabrik zu gründen. Die Maschinenfabriken stellen jedem, der es haben will, wenn er auch in Rücksicht auf seine Kreditfähigkeit gar keine Bürg-

---

[7]) Das Verhältnis zwischen Betrieb und Arbeiterzahl in Amerika ist aus folgender Tabelle ersichtlich (Census 1905 Bulletin 72):

Jahr	Fabriken	Arbeiter	Arbeiter pro Betrieb
1880	1959	111152	57
1890	2082	133690	64
1900	1599	141830	89
1905	1316	149924	114

schaft gibt, Maschinen ins Haus, lassen sich eventuell Anzahlung geben und behalten sich das Eigentumsrecht vor. Hat nur jemand Maschinen, so bekommt er sofort von einer großen Anzahl Lederhändler so viel Leder, wie er will, und eventuell auch noch bares Geld, um bis zur Fertigstellung von Fabrikaten die Löhne zahlen zu können." Die leichte Kreditbeschaffung, die im allgemeinen eine der Hauptvorteile des kapitalkräftigen Unternehmers ist, ermöglicht also in der Schuhindustrie auch dem kleinen Mann, in die Reihe der Großunternehmer einzutreten.

Die Möglichkeit des Fortbestehens kleiner und mittlerer Betriebe wäre volkswirtschaftlich begrüßenswert, wenn eben diese Betriebe auf einer gesunden Basis gegründet wären. Daß dies nicht der Fall ist, zeigt die erschreckende Zahl der Insolvenzen, die sich in Zeiten wirtschaftlicher Depression enorm vermehren. Von August bis September 1907 meldet eine Fachzeitschrift für Berlin 1907 allein 14; darunter befinden sich solche mit Passiven bis zu 500 000 Mark ohne wesentliche Aktiva. Es zeigt sich, daß in ernsten Zeiten doch nur wieder der kapitalkräftige Großbetrieb standhalten kann. Trotzdem gehen die Gründungen „sog." Fabriken flott weiter[8]).

[8]) Auf die Nachricht von einer Neugründung im „Schuhmarkt" ließ ich mir Auskunft erteilen, die ich hier als typischen Fall wiedergebe: „X. X. — der Gründer der bewußten Fabrik — ist der Sohn eines hiesigen untergeordneten Angestellten. Er arbeitete bisher als Fabrikarbeiter und machte einige Ersparnisse. Mit diesen und einer Unterstützung seines Vaters etablierte er sich als „Schuhfabrikant". Der Betrieb ist ganz klein. Inventar bis jetzt ein Zuschneidetisch, eine Nähmaschine, eine Durchnähmaschine. Der Mann schneidet selbst zu; die Oberteile steppen zum Teil seine Frau, zum größten Teil Heimarbeiterinnen. Dann stanzt der Mann selbst die Sohlen, Brandsohlen und Kappen, läßt die Stiefel durch Heimarbeiter zwicken, die Absätze kauft er in einer Absatzfabrik, die gezwickten Schuhe läßt er wieder von Heimarbeitern ausputzen und fertigmachen. Er arbeitet nicht nach Bestellung, hat überhaupt keine Verkaufsorganisation, sondern macht einige Dutzend Stiefel fertig und wartet, bis ihn einer der vielen Aufkäufer — auch Hyänen genannt — aufsucht." — Ähnliche Verhältnisse lassen sich zu Dutzenden aufzählen.

Tabelle 4.

	Census				% Zunahme		
	1905	1900	1890	1880	1900 bis 1905	1890 bis 1900	1880 bis 1890
Zahl der Fabriken . . .	1316	1599	2082	1959	[1])17,7	[1])23,2	6,3
Kapital (in $)	122526093	99819233	95282311	42994028	22,7	4,8	121,6
Kaufmännisches Personal	8811	7779	[2])5643	[3])	13,3	37,9	—
Gehälter (in $)	8706682	7669949	[2])5707931	[3])	13,5	34,4	—
Lohnarbeiter (Durchschnitt)	149924	141830	133690	111152	5,7	6,1	20,3
Bezahlte Löhne (in $) . .	69059680	58440883	60667145	43001438	18,2	[1])3,7	41,1
Versch. Ausgaben (in $)	19293634	10669402	9217519	[4])	80,8	15,8	—
Verarb. Material (in $) .	197363495	168632654	118785831	102442442	17,0	42,0	16,0
Wert der Produkte (in $)	320107458	258969580	220649358	166050354	23,6	17,4	32,9

[1]) Abnahme.
[2]) Einschließlich Besitzer und Firmen-Teilhaber mit ihren Gehältern.
[3]) Nicht gesondert berichtet.
[4]) Nicht berichtet.

Wie zeigen sich im Vergleich die amerikanischen Verhältnisse? Auch für diese Ausführungen steht uns wieder eine ausgezeichnete amtliche Statistik zur Verfügung, die es uns ermöglicht, alle Vermutungen und Schlüsse beiseite zu lassen, an deren Stelle der klare zahlenmäßige Beweis tritt. Census of Manufactures, 1905, Bulletin 72, Tab. 1, S. 9 (s. Tab. 4).

Einem geringen Aufsteigen der Zahl der Fabriken von 1880 bis 1890 folgt ein rapides Fallen von 1890 ab. Von 1890—1900 hat eine Abnahme um 483, von da bis 1905 eine weitere um 283 stattgefunden, in 15 Jahren also um 683. In derselben Zeit wuchs das investierte Kapital um 27 243 782 Dollar. In Prozenten ausgedrückt: einer Abnahme der Betriebe von 1890 bis 1905 um 32,8 Prozent entspricht eine Zunahme des Kapitals um 28,6 Prozent. Diese gewaltig fortschreitende Kapitalkonzentration zeigt sich ebenso an dem Anwachsen des kaufmännischen Personals, der Lohnarbeiter, der Kosten des verarbeiteten Materials und dem Werte der fertiggestellten Produkte (s. Tab. 4).

Drittes Kapitel.

Produktionskosten und Preise.

Einer exakten praktischen Vergleichung der Produktionskosten der verschiedenen Betriebsformen stehen große Schwierigkeiten entgegen: die Verschiedenartigkeit der Produktionsbedingungen, die die Herstellungskosten und damit den Preis bestimmen.

Die Produktionskosten setzen sich zusammen:

1. Aus den Ausgaben für die Arbeitsräume und Werkzeuge und ev. Maschinen beim nichtkapitalistisch betriebenen Handwerk — Verzinsung und Amortisation des für Arbeitsräume, Werkzeuge und Maschinen aufgewendeten Kapitals beim kapitalistischen Betrieb.

2. Aus den Kosten der Rohstoffe usw.

3. Aus den Kosten der Arbeit, der Summe der Löhne für die Arbeiter und des Lohnes, der dem Betriebsinhaber zukommt.

4. Aus den Handlungsunkosten, die meist nur beim Großbetrieb in Betracht kommen.

Die Betrachtung dieser Punkte allein macht klar, wie unendlich verschieden die Produktionskosten in der Schuhindustrie sein müssen. „Die Mannigfaltigkeit der Produktionsbedingungen und damit der Herstellungskosten wird unübersehbar, wenn wir die lange Liste der Betriebe im Handwerk, ohne und mit Gehilfen, nur mit den einfachen Werkzeugen oder mit Hilfsmaschinen, in der Hausindustrie nach ihren Standorten und in der mechanischen Schuhwarenfabrikation betrachten, die hier in ein paar Hofzimmern eines gewöhnlichen Hauses mit einigen Nähmaschinen, einer Sohlenstanzpresse und einer alten Sohlennähmaschine arbeiten, dort in einem Riesengebäude

mit hellen und luftigen Räumen Hunderte von Arbeitern zur Bedienung höchst sinnreich konstruierter Maschinen und leistungsfähiger Maschinen verwendet."[1])

Bei dieser Mannigfaltigkeit typische Beispiele zu finden, die eine unbedingte und unanfechtbare Vergleichsmöglichkeit bilden, ist also kaum denkbar, Differenzen, die sich innerhalb der einzelnen Betriebsformen ergeben, sind aber weniger von Belang, wenn es sich um die großen Fragen handelt: Welchen Einfluß hat der technische Fortschritt in der Schuhindustrie auf die Gestaltung der Produktionskosten und damit der Preise, oder wie verhalten sich die Produktionskosten des kapitalkräftigen, alle technischen Vorteile ausnutzenden Fabrikbetriebs zu denen des Handwerks?

Ein Vorteil, den der Großbetrieb nur indirekt der fortgeschrittenen Technik verdankt, insofern erst sie die Massenherstellung von Schuhwerk ermöglicht, mag zuerst Erwähnung finden. Er besteht in wesentlich billigeren Anschaffungspreisen des Rohmaterials gegenüber dem Handwerk. Der kaufmännisch gebildete, kapitalkräftige Fabrikant hat vor allem die Möglichkeit, die Konjunktur voll auszunutzen; dieser Umstand ist aber hier für uns nicht von Bedeutung. Uns interessiert ein anderes Moment, das den billigen Bezug des Rohstoffes, also vornehmlich des Leders beim fabrikmäßigen Großbetrieb bedingt: der Massenbedarf. Der kleine Schuster ist deshalb im Lederbezuge benachteiligt, weil dasselbe großkapitalistisch erzeugt wird. Er kann meist nicht vom Produzenten direkt beziehen, und wenn, so hat er keinen Vorteil, weil er das Leder nur mit einem Preisaufschlage bekommt, der es ihm auch nicht billiger macht, als wenn er es vom Zwischenhändler nimmt. Der Fabrikant hat kein Interesse am kleinen Schuster, der ihm ein paar Häute abnimmt. Gutstehende Lederfabriken werden sich nicht mit Detailgeschäft, das nur Mühe macht, großes Personal erfordert für Verbuchung, Verpackung und Versendung, abgeben;

[1]) Franke, a. a. O., S. 129.

eine Preisvergünstigung ist für den kleinen Mann auf diesem Wege also fast nie möglich. Um diesem Mißstande zu begegnen, wurden die Rohstoffgenossenschaften gegründet. Das Genossenschaftswesen wird in einem späteren Kapitel kurz Behandlung finden. Es soll daher hier nur erwähnt sein, daß die Rohstoffgenossenschaften, wenn auch vielleicht gerade sie einigen Vorteil brachten, doch keine wesentliche Stärkung der Konkurrenzfähigkeit des Handwerks gegenüber dem Fabrikbetrieb bedeuteten. Sie werden nie dieselben günstigen Bezugsbedingungen erreichen, wie der Fabrikbetrieb, weil ihr Bedarf immer noch verschwindend ist gegenüber dem letzteren[2]). An der Kundschaft einer Schuhfabrik hat ein Lederwerk natürlich das größte Interesse; es sieht sich gezwungen, zur Erlangung und Erhaltung derselben seine Preise so niedrig als möglich anzusetzen, um die Riesenlieferung nicht an die Konkurrenz zu verlieren. Zur Verdeutlichung dienen folgende zahlenmäßige Angaben des Lederverbrauchs einer modernen mittelgroßen Schuhfabrik, die im Jahre 7500 Dutzend Paar Lederstiefel (Boxcalfes oder Chevreaux mittlerer Qualität) herstellt[3]). Die Ausgaben für Oberleder betragen ca. 285 000 Mark, die für Bodenleder ca. 210 750 Mark. Vergleichen wir dagegen den Umsatz eines Rohstoffvereins (des Rohstoffvereins der Schuhmacherinnung München, E. V. m. b. H.). Dieser verkaufte 1906 um 134 000 Mark, 1907 um 140 000 Mark Leder. Es ist das immerhin ein ganz stattlicher Umsatz, bleibt aber stark hinter dem Bedarfe der genannten Schuhfabrik zurück. Außerdem ist der Rohstoffverein selbst nur Zwischenhändler, der, wie jeder Kaufmann,

[2]) Wie Geißenberger (Die Schuhmacherei in Leipzig und Umgegend, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 63, S. 260) zu der Behauptung kommt: „Der besser situierte, über ein kleines Kapital verfügende Meister bezieht das Leder vom Gerber bezw. Lederfabrikanten zu ähnlichen oder annähernd ähnlichen Einkaufsbedingungen wie der Inhaber einer mechanischen Schuhfabrik“ ist mir unerfindlich.

[3]) Diese Berechnung, wie die ganze Aufstellung des später als Beispiel folgenden Fabrikbetriebs verdanke ich dem außerordentlichen Entgegenkommen eines Schuhfabrikbesitzers.

mit nicht unbeträchtlichen Spesen arbeitet, die sich natürlich in einem erhöhten Lederpreis ausdrücken.

Weitere günstige Zahlungsbedingungen erhält der kapitalkräftige Fabrikant dadurch, daß er bar bezahlt oder nur kurzfristige Kredite in Anspruch nimmt, während der wirtschaftlich schwache Handwerker oft, wenn nicht meist, nicht Barzahlung leisten kann und deshalb härtere Bedingungen eingehen muß.

Für die weitere Darstellung des Verhältnisses der Produktionskosten der Fabrik gegenüber dem Handwerk ist es nun leider nicht möglich, typische Beispiele zu bringen. Ich versuchte anfänglich zu diesem Vergleiche dieselbe Methode anzuwenden, wie Franke in seinem vielgenannten Buche. Seine Ausführungen haben etwas ungemein Bestechendes. Sie machen vor allem den Eindruck großer Klarheit und Übersichtlichkeit. Bei Durcharbeitung derselben kam ich jedoch zu der Überzeugung, daß sie auf Grundlagen aufgebaut sind, die in keiner Weise der Wirklichkeit entsprechen. So „instruktiv" sein Schema also auch scheinen mag, als richtig kann es nicht anerkannt werden. Er beweist damit durchaus nicht die Konkurrenzunfähigkeit des handwerksmäßigen Betriebs gegenüber dem fabrikmäßigen Großbetriebe, auch wenn wir von den direkten Fehlern absehen, die seine Berechnungen aufweisen. Sprechen wir eines seiner Beispiele durch, so ergibt sich folgendes[4]): „Ein Meister beschäftigt in seiner Werkstatt keine Hilfskraft, er hat aber eine Nähmaschine, an der seine Frau hier und da mitarbeitet. Hierdurch gelingt es ihm, bei einer täglichen Arbeitszeit von 14 Stunden, Sonntag 5—6 Stunden, 6 Paar derbe lederne Männerstiefel[5]) herzustellen. Er bewohnt ein Zimmer mit einem Nebenraume und zahlt dafür 150 Mark jährlich. Davon kommen 100 Mark, also bei 50 Arbeitswochen 2 Mark wöchentliche Miete, auf das als Werkstätte benutzte

[4]) Franke, a. a. O., S. 131 ff.

[5]) Ein gewandter Meister ist das nicht, der bei dieser Arbeitszeit — auch wenn er die Schäfte mit teilweiser Hilfe seiner Frau im Hause näht — nur 6 Paar dieser minderen Qualität fertigt.

Zimmer. Der Preis für die Rohstoffe, die er im kleinen einkaufen muß, stellen sich auf 4,50 Mark (2,20 für Schaft, 1,60 für Sohlen und Absatz, 0,70 für Futter usw.) pro Paar. Die Nähmaschine hat er durch Abzahlung zum Preise von 150 Mark erworben. In der Woche bezahlt er:

	Mark
Miete	2,00
Feuerung und Licht	0,50
Furnituren	0,40
Abnutzung, Amortisation der Maschine und der Werkzeuge	0,70
Rohstoffe	27,00
	30,60

Er verkauft nun das Paar für 7,75 Mark und erlöst für seine 6 Paar 46,50 Mark. Es bleiben ihm also 15,90 Mark Wochenverdienst."

Dieser Verdienst ist, wenn er für Frau und die nötige Anzahl Kinder sorgen muß, schon etwas niedrig, der Gewinn pro Paar ist also mit 2,65 Mark etwas bescheiden berechnet; er brächte ihm eine Jahreseinnahme von 795 Mark, eine Wocheneinnahme von 15,28 Mark. Immerhin beweist hier Franke, daß dieser Mann der später aufgeführten Fabrik gegenüber nicht konkurrenzfähig ist. Diese beschäftigt 100 Hilfskräfte im mechanischen Betrieb (mit Ausnahme des Zwickens) und arbeitet mit einem 15 P. S.-Gasmotor. Der Bau der Arbeitsräume erfordert ein Kapital von 80 000 Mark, das mit 10 Prozent, Maschine und Gasmotor haben 60 000 Mark gekostet, die mit 15 Prozent verzinst und amortisiert werden. Die Arbeitszeit beträgt 11—$11^1/_2$ Stunden. Die Rohstoffe bekommt er durch Massenbezug und Barzahlung wesentlich billiger, als der kleine Handwerksmeister. Die Wochenproduktion beträgt 2500 Paar[6]). Der Durchschnittswochenlohn des Arbeiters beträgt 22 Mark.

[6]) Für diese Produktionsmengen ist die Arbeiterzahl wohl etwas zu gering bemessen. Die Durchschnittswochenlöhne aber entschieden zu hoch. Die beiden Fehler gleichen sich vielleicht gerade aus.

Ausgabenübersicht für eine Arbeitswoche:

	Mark
Zinsen und Amortisation des Baukapitals . . .	160
„ „ „ „ Maschinenkontos	180
Betriebskraft, Heizung und Beleuchtung . . .	100
Arbeitslöhne	2200
Rohstoffe	9375
	12015

Franke läßt nun seinen Fabrikanten diese 2500 Paar Stiefel für 5 Mark das Paar verkaufen, womit er einen Überschuß von 485 Mark, 12500—12015 Mark, pro Woche erzielt. Franke läßt diese Stiefel exportieren und dem Händler, der Fracht und Zoll trägt, 7 Mark pro Paar einnehmen. Die Berechnung der Produktionskosten der Fabrik ist unrichtig, und damit fällt vor allem der Wert der „lehrreichen Übersicht", die Franke am Schluß dieser Betrachtung gibt. Zu den Produktionskosten der Fabrik kommen noch wesentliche Kosten hinzu: Die Handlungskosten, bestehend aus den Gehältern des kaufmännischen Personals und Reisespesen, Gehälter der Aufseher; Reparaturen an Gebäuden und Maschinen, und sonstige Unkosten, Gewerbesteuern und Umlagen, Krankenkasse, Arbeiterversicherung, Diskont und Wechselspesen, Delkrederekonto für Verluste an der Kundschaft. Auch bleibt der Fabrikationsgewinn (Bruttoeinnahme nach Abrechnung von Materialkosten und bezahlten Arbeitslöhnen) aus verschiedenen Gründen hinter der Kalkulation zurück. Alles das zusammengerechnet, stellen sich die gesamten Produktionskosten nicht auf 4,806 Mark, sondern auf ungefähr 6 Mark pro Tag. Dieselben Ausstellungen gelten für die kleine Fabrik Frankes. Bei Prüfung der Konkurrenzfähigkeit von Handwerk gegenüber der Fabrik müssen vor allem die Verkaufspreise der Ware berücksichtigt werden, und zwar in dem Stadium, in dem sie in die Wirtschaft des Konsumenten übergeht. Hier ist jedoch auf den Verkaufspreis der Fabrik 25—50 Prozent geschlagen. Nehmen wir nur 30 Prozent Preisaufschlag an, so ergibt sich für das Paar Stiefel, das der

Fabrik 6 Mark Selbstkosten bereitet, und das an den Händler für 6,20 Mark abgegeben wird, ein Handelspreis von 8,06 Mark, also von rund 8 Mark, ein Preis, der gleich ist dem, den Franke seinem unter den ungünstigsten Verhältnissen produzierenden Kleinmeister nehmen läßt, der aber den Preis, den sein vierter Meister, der mit fünf Gehilfen und einigen technischen Hilfsmitteln arbeitet, um 1,50 Mark übertrifft. Damit ist die Existenz dieser Fabrik und des Händlers, der deren Produkte umzusetzen versucht, in Frage gestellt, während die Konkurrenzfähigkeit der betreffenden Handwerker nicht nur nicht widerlegt, sondern sogar glänzend bewiesen ist. Dieses unerwünschte, weil unrichtige, Resultat entspringt vor allem aus utopischen Grundlagen für die Beispiele aus dem Handwerk und den daraus resultierenden falschen Annahmen für die Gewinnquoten desselben. Es gibt heute keinen, von Glück so gesegneten Kleinmeister mehr, der pro Woche einen regelmäßigen Absatz von 6 Paar Stiefeln direkt an den Konsumenten hat. Erreicht er ja damit nicht das nötige Existenzminimum, wenn wir ihn, wie Franke, 2,65 Mark pro Paar verdienen lassen. Setzt er nur 3 Paar ab, so muß er, um existieren zu können, seinen Gewinn viel höher berechnen. Hierdurch und durch Erhöhung der Spesen pro Paar bei geringerem Absatz steigt der Preis aber um vieles über den Handelspreis der fabrikmäßig hergestellten Ware.

Soviel zur Korrektur Frankes. Sie hat einen mir selbst unerwünscht großen Umfang angenommen, ich glaubte aber, diesen Exkurs nicht vermeiden zu können.

Um Frankes Werk, dessen Wert durch diese eine unrichtige Berechnung nicht beeinträchtigt wird, zu ergänzen, soll nun eine detaillierte Selbstkostenberechnung einer modernen Schuhfabrik folgen. Auf diesen Berechnungen soll dann in anderer Weise der Vergleich mit den Produktionskosten des handwerksmäßigen Betriebs aufgebaut werden.

Die gedachte Fabrik stellt pro Tag 300 Paar Stiefel her, Mittelware, durchgenäht. Hieraus ergibt sich folgender Voranschlag:

Voranschlag für eine Fabrik.

Immobilien:	Mark
1 Fabrikgebäude 100 m lang, 15 m tief, 3 Etagen und Keller . . . . . kostet ca.	150000
Maschinen- und Mobiliar-Konto:	
Es wären anzuschaffen:	
Eine 30PS Kraftanlage inkl. Dampfheizung	20000
Elektrische Einrichtung ca. 120—150 Flammen	6000
Zuschneiderei:	
12 Zuschneidetische mit Zuschneidebrettern	360
Regale	300
Stepperei:	
30 Stepp- und Steppereihilfsmaschinen	4500
1 großer Stepptisch komplet	1000
1 großer Vorrichtetisch ca. 40 Stühle, Schränke . .	300
Stanzmaschinenraum:	
7 Stanzmaschinen à 400	2800
7 Stanztische à 20	140
1 Kappenschärfmaschine	700
1 Rahmenschneidmaschine	150
10 Serien Sohlen-Brandsohlen-Messer	1000
div. Kappen- und Fleck-Stanzmesser	100
1 Absatzpresse	1200
10 Absatzmatritzen	200
1 Deckfleckstiftmaschine	1200
Zwickerei:	
1 Konsolidated-Überholmaschine, Mietprämie (Royalty)	2000
2 Konsolidated-Zwickmaschine „ „	4000
1 Konsolidatedmaschine „ „	400
1 Sohlensetzmaschine, „ „	600
1 Spitzenfräsmaschine „ „	270
1 Sohlenrißmaschine „ „	200
10 Serien Leisten und Leistenregale	6000
1 Spitzenklopfmaschine, Mietprämie (Royalty) . .	700
Übertrag	54120

	Mark
Übertrag	54120
Durchnäherei und Glätterei:	
1 Durchnähmaschine	700
1 Pechapparat	50
2 Glättmaschinen	1200
2 Rißschlißmaschinen	200
2 Einleistmaschinen	200
10 Serien Glättleisten	400
Ausputzerei:	
100 Rollgestelle (einschließl. der in der Zwickerei und Durchnäherei befindlichen)	1350
1 Schnittfräsmaschine	350
4 Schnittpoliermaschinen	800
1 Absatzaufnagelmaschine	650
10 Serien Ausputzleisten	3000
1 Absatz-Fräsmaschine	1000
3 Absatz-Ausglasmaschinen	750
1 Deckfleck-Abglasmaschine	325
1 Absatz-Geradeschneidmaschine	100
3 Absatz-Poliermaschinen	300
1 Trachantiermaschine	100
2 Bimsmaschinen	450
1 Sohlenstempelmaschine	200
Fertigmacherei und Lager:	
2 Aufblockmaschinen	1000
1 Kartonniermaschine	300
Bügel- und Trachantiertische und Einrichtung	600
Lager-Regale	1000
Außerdem:	
Kontor-Einrichtung	600
Div. kleinere Werkzeuge etc.	1000
Summa:	70745

Maschinen- und Mobiliarbeschaffung: M. 70745

Arbeiter-Personal:

(Tagesproduktion: 300 Paar Herrenstiefel, Mittelware, McKay dchgen.)

	Zahl	erw. männl.	erw. weibl.	Hilfsarb. unt. 16 J.
Werkmeister	1	1	—	—
Modelleur und 1. Zuschneider	1	1	—	—
Zuschneider	12	10	1	1
Stepperei und Vorrichterei	40	2	34	4
Zwickerei: Zwickmeister	1	1	—	—
Maschinenzwicker	3	3	—	—
Hilfsarbeiter	14	12	—	2
Maschinenführer zugleich Fabrik-Schlosser	1	1	—	—
Absatzfabrikation	6	4	—	2
Stanzerei	8	7	—	1
Durchnäherei und Glätterei	8	8	—	—
Ausputzerei: Meister	1	1	—	—
Ausputzerei	28	22	3	3
Lager-Arbeiter u. -Arbeiterinnen	6	2	4	—
Arbeiter-Personal:	130	75	42	13
		58%	32%	10%

Bezahlte Arbeitslöhne pro Jahr: 130060 M.
und zwar: erwachsene männl. 90000 „ also i. Dchschn. M. 1200
„ weibl. 34860 „ „ „ „ „ 830
jugendl. 14—16 J. 5200 „ „ „ „ „ 400

Kaufmännisches Personal:

	Mark
1 Unternehmer als Betriebsleiter	
1 Buchhalter	3000
2 Reisende à 3000 M.	6000
1 Korrespondent	1500
2 Lageristen 2400 u. 1200 M.	3600
1 Commis für Lohnrechnung	1200
Summa:	15300
Sonstige Handlungsunkosten:	
Reisespesen für 2 Reisende à 250 Reisetage	10000
Summa:	25300

Kalkulation für McKay-Herrenstiefel mittlerer Qualität.

Unter den vorausgesetzten Verhältnissen sind die Fabrikationskosten v. 1 Dutzend Paar Herrenstiefel Boxcalf od. Chevreaux:

An Material:		An Arbeitslöhnen:	
Oberleder	M. 38,—	Zuschneiderei . .	M. 1,75
Bodenleder . . .	„ 28,10	Stepperei	„ 5,20
Sonst. Zutaten . .	„ 7,40	Absatzbau	„ —,75
	M. 73,50	Sohlenstanzerei . .	„ —,75
		Maschinenzwickerei	„ 3,50
		Durchnäherei . . .	„ —,70
		Glätterei und Ausputzerei	„ 3,65
		Fertigmacherei und Lager	„ 1,—
			M. 17,35

Gesamtkosten für 1 Dtz. Paar M. 73,50 + 17,35 = M. 90,85
Pro Paar kostet an Material M. 6,13
an Arbeitslöhnen „ 1,44
M. 7,57

Der fragliche Stiefel wird nun von den verschiedenen bestehenden größeren und maßgebenden Schuhfabriken an die Schuhwarenhändler verkauft zu 8,50—9,50 Mark pro Paar, je nach Qualität der Einzelheiten und Exaktheit der Ausführung. Unser Unternehmer kann, ohne Geld zu verlieren, seinen Stiefel unmöglich billiger als 9 Mark pro Paar verkaufen. Einen höheren Preis kann er im Kampfe gegen die Konkurrenz nicht erzielen. Der Preis wird also auf 9 Mark festgesetzt, also ca. 20 Prozent Aufschlag auf die Fabrikationsselbstkosten.

Sein Bruttogewinn (Fabrikationsgewinn auf Warenkonto) sollte nun auf Grund seiner vorstehenden, fortwährend geprüften und für richtig befundenen Kalkulation der Selbstkosten

rechnerisch bei einer Jahresproduktion von 7500 Dutzend, $7500 \times 17{,}15 = 128\,525$ Mark betragen, aus dem er die Handlungsunkosten usw. zu bestreiten hätte. In Wirklichkeit stellt sich jedoch heraus, daß der Bruttogewinn tatsächlich 25—30000 Mark geringer ist. — Das Manko liegt in den mannigfachsten Ursachen, wie: Materialverschwendung, mangelhafter Ausschnitt, beim Verkauf erzielte Minderpreise, verdorbene Ware, Kassaskontis, Verluste auf mangelhafte Partien, annullierte oder falsch angefertigte Kommissionen, ungünstigere Einkäufe, als vorgesehen, Retourwaren, Lohnerhöhungen, Emballagen, Mehrkosten durch verminderte Arbeitsleistung bei partiellen Lohnbewegungen — und eine Menge anderer Ursachen.

Das Gewinn- und Verlust-Konto wird folgendermaßen aussehen:

Soll:		Haben:	
Gehälter des kaufmännischen Personals	M. 15300	Fabrikations-Bruttogewinn	ca. M. 100000
Reisespesen	„ 10000	(bei ausgezeichnet geleiteten Betrieben vielleicht etwas höher, bei mangelhaft geleiteten sehr viel niedriger, so daß dann Verlust eintritt).	
Gehälter der Aufseher, Reparaturen der Maschinen u. Gebäude, Frachten, Porti u. sonstige Unkosten . .	„ 25000		
Gewerbe-Steuern und Umlagen	„ 4000		
Krankenkasse, Invaliden- und Altersversicherung . . .	„ 1400		
Bankzinsen, Diskont- und Wechselspesen	„ 5000		
Kraft, Licht, Heizung . . .	„ 4000		
Delkredere-Konto	„ 5000		
2 % Abschreibung auf Gebäude-Konto	„ 3000		
10% Abschreibung auf Maschinen- u. Mobiliar-Konto	„ 7000		
Unternehmergewinn	„ 20300		
Summa:	M. 100000	Summa:	M. 100000

Aus vorstehender Aufstellung ergeben sich folgende Zahlen für die Herstellungskosten von einem Paar Stiefel:

Fabrikationsselbstkosten: Material	M. 6,13
„ Arbeitslohn	„ 1,44
Hierzu kommen die Handlungsunkosten plus den andern allgemeinen Unkosten, die unter Gewinn- und Verlustkonto aufgeführt sind, 79700 Mark : 90000 . .	„ 0,89
Somit betragen die Produktionskosten für ein Paar . .	M. 8,46

Der Mindestpreis, den der Unternehmer erzielen darf, ist nun 9 Mark, womit auf das Paar ein Gewinn von 54 Pfennig fällt.

Ich habe nun den Versuch gemacht, festzustellen, wie hoch sich die Produktionskosten für ein Paar Stiefel gleicher Qualität, wie diejenige, die die Fabrik um 9 Mark dem Händler abgibt, für den Handwerker stellen. Ich bin mir wohl bewußt, daß auch diese Art der Beweisführung nicht zu den unanfechtbaren gehört, aus dem einfachen Grunde, weil Waren, die von verschiedenen Fabriken um den gleichen Preis abgegeben werden, nicht die gleiche Qualität besitzen müssen. Die verschiedensten Umstände bedingen Preisdifferenzen. Ich will hier den verschiedenen Betriebsumfang erwähnen. Je größer der Betrieb, desto geringer werden im Verhältnis die Generalunkosten, je größer der Umsatz, desto kleiner kann der Gewinn am einzelnen Stück bemessen werden. Ebenso kann ein Unternehmen, das über starkes eigenes Kapital verfügt und so nicht teuren Kredit beanspruchen muß, billiger arbeiten, als ein Unternehmen, das viel fremdes Geld benötigt. Artikel, die von vor dem Konkurse stehenden Fabriken usw. zu anormal niedrigen Preisen abgegeben werden, sollen hier gar nicht in Betracht kommen.

Alle diese Umstände, die Qualitätsdifferenzen möglich machen, bei gleichen Preisen für den Schuhhändler, erschweren einen Vergleich ungemein. Eine weitere Schwierigkeit ergab sich dadurch, daß man auf Auskünfte angewiesen ist, die manchmal recht wenig Vertrauen auf Richtigkeit verdienen. Das ist

besonders beim Handwerk der Fall, teilweise entspringend aus der Unfähigkeit, richtig zu kalkulieren, teilweise aus dem Bestreben, die Lage noch schlimmer darzustellen, als sie sowieso schon ist, zuletzt auch aus Mißtrauen gegen den Frager, dem man „wichtige Geschäftsgeheimnisse" nicht verraten will. Durch Sammlung eines sehr umfangreichen Materials, durch Auskünfte verlässiger, verständiger Männer, durch das große Entgegenkommen, das ich, sowohl in Fabrikanten- und Händler-, als auch in Handwerkerkreisen vielfach fand, dürfte es wohl gelungen sein, die fehlerhaftesten Angaben auszuschalten.

Die Erhebungen ergeben nun folgendes Resultat, das zwar nicht als absolut richtig bezeichnet werden soll, das aber wohl im allgemeinen für normale Verhältnisse zutreffend ist. Damit ist zugleich gesagt, daß alle Gelegenheitsverkäufe usw., bei denen die Waren zu Schleuderpreisen abgegeben werden, als anormal hier keine Beachtung finden.

Das Paar Stiefel, das der Händler von der Fabrik für ca. 9 Mark bezieht, verursacht dem Handwerk durchschnittlich folgende Produktionskosten:

	Mark
Material: Schaft[7])	4,00
Boden	3,00
Futter, Furnituren und andere Zutaten	0,50
Arbeitslohn	2,50
Die übrigen Unkosten: Der sog. Meisterlohn für Maßnehmen, Modellieren, Leistenrichten, Zuschneiden, Risiko für Paßform und Qualität, Ausgaben, welche die Geschäftsführung erfordern, Miete für Geschäftslokalitäten, Licht und Heizung, Werkzeuge und Leistenabnutzung, Ablieferungskosten, Steuern, Beitrag zur Kranken- und Altersversicherung	1,50
	11,50

[7]) Der fertig gekaufte Schaft oder Oberleder plus Arbeitslohn für die Schaftarbeit. Fast in keinem Handwerksbetrieb wird übrigens heute der Schaft genäht, sondern er wird beim Händler fertig gekauft.

Der Handwerker produziert also ein Paar Stiefel, das der Fabrikant um ca. 8,50 Mark herstellt, um ca. 3 Mark, also um ca. 40 Prozent, teurer. Diese Differenz ist eine Folge des großkapitalistischen Charakters der mechanischen Schuhfabrikation, der eine wesentliche billigere Beschaffung des Rohmaterials gewährleistet und die Anwendung fortgeschrittener technischer Hilfsmittel gestattet, deren Vorteile sich in einer Verringerung der Arbeitslöhne pro Einheit des Produktes ausdrückt. Die Produktionskosten vermindern sich in steigendem Maße, je vollkommener die menschliche Hand durch die Vereinigung von Kraft- und Arbeitsmaschine ersetzt wird. Diese Möglichkeit wächst mit dem Umfange des Betriebs. Vergrößerung des Betriebs, fortschreitende Mechanisierung und Benutzung leistungsfähigerer Maschinen gehen also mit Verbilligung der Produkte Hand in Hand.

In bezug auf Produktionskosten kann das Handwerk also wohl niemals mit dem technisch hochstehenden Fabrikbetriebe Schritt halten. Sprechen wir jedoch von der Konkurrenzfähigkeit der Handwerkerware gegenüber der Fabrikware, so müssen wir den Schwerpunkt auf die Betrachtung nicht der Fabrikverkaufspreise, sondern der Verkaufspreise der Händler, bzw. der Kundenschuhmacher verlegen. Im Gegensatz zum Fabrikbetrieb, bei dem die Feststellung eines Durchschnittsgewinnes pro Tag infolge der eminenten Verschiedenheit der Produktionsbedingungen ganz unmöglich ist, lassen sich beim Schuhhandel einigermaßen zutreffende Zahlen über die Durchschnittsprofitquoten angeben.

Der Detailhändler in der Großstadt verkauft mit durchschnittlich 50 Prozent Aufschlag, bei ausgesprochenen Modeartikeln ist der Gewinn ev. noch höher, um das Risiko der übrig bleibenden und billig abzustoßenden Ladenhüter von vornherein tragen zu können. Großstädtische Schleudergeschäfte, die oft unter Selbstkostenpreis verkaufen, oder mit ganz geringem Nutzen, steuern stets dem Konkurs entgegen und können füglich nur als Ausnahmeerscheinungen betrachtet werden. In

kleinen und mittleren Städten usw., wo die Ladenmieten und Geschäftsspesen weniger hoch sind, verkaufen die Händler mit 25—$33^1/_3$ Prozent Aufschlag (durchschnittlich) auf die Selbstkosten. Zu erwähnen ist die Tatsache, daß gewisse Artikel in vielen Geschäften als Lockartikel extrabillig verkauft werden, daß mit Gelegenheitskäufen, Ausverkäufen, Extraverkaufstagen das Publikum angelockt wird — an den obigen Durchschnittsverdiensten wird hierdurch nichts geändert.

Der Verkaufspreis des Stiefels, den „unsere" Fabrik an den Detaillisten für 9 Mark liefert, wird also zwischen 11 Mark und 13,50 Mark schwanken. Der niedrigste Händlerverkaufspreis bewegt sich also noch unter den oben errechneten Produktionskosten des Handwerks. Dessen Aufschlag ist in der Regel auch nicht wesentlich höher, als der, den der Detailhändler nimmt, infolge der hohen Produktionskosten des Handwerks differieren Händler- und Kundenschuhmacherpreise jedoch bedeutend. Letzterer wird den Stiefel, den er um 11,50 Mark herstellt, nicht unter 15 Mark verkaufen können, auch wenn er einen großen Betrieb hat und viel absetzt. Ein Schritthalten des Handwerks mit dem Händler ist nur in einem Falle denkbar: beim alleinarbeitenden Handwerker. Wenn dieser sich keinen Lohn für seine eigene Arbeit anrechnet, so wird durch Wegfall dieses und des Meisterlohnes, der Kranken- und Altersversicherung eine wesentliche Verminderung der Produktionskosten eintreten. Die Produktionskosten sinken von 11,50 Mark auf 8,50 Mark, kommen also fast denen der Fabrik nahe. Begnügt sich der Handwerker nun mit einem geringen Gewinn, mit 1,50 Mark pro Paar, so kommt ein Preis heraus — 10 Mark — dem sogar die Fabrikware nicht folgen kann. Wie sich dabei die Lage des Handwerks gestaltet, wird in einem späteren Kapitel Würdigung finden.

Viertes Kapitel.

Der Schuhwarenmarkt.

Die entscheidende Frage der Behandlung dieses Abschnittes ist: „Welchen Einfluß hat der technische Fortschritt in der Schuhherstellung auf die Absatzverhältnisse im Inland und im Ausland?“

Zur Beantwortung dieser Frage, soweit sie sich auf das Inland bezieht, wäre es vor allem wichtig, genaue Ausführungen zu geben über die jährlichen Produktionsmengen und den Schuhwarenverbrauch. Wie es den redlichen Bemühungen Frankes[1]) im Jahre 1893 nicht gelang, diese Angaben zu bringen, ebensowenig gelingt es mir heute. Amtliche Erhebungen über dieses wichtige Kapitel fehlen jetzt, wie damals. Mit Mutmaßungen will ich nicht arbeiten; wie selbst Annahmen von Sachverständigen differieren, zeigt uns schon Franke (S. 144): Eine Fachzeitschrift berechnet für die Mitte der achtziger Jahre eine Produktion von 140 Millionen Paar Schuhe, eine große Maschinenfabrik dagegen eine Produktion von 90 Millionen Paar. Das ergibt also eine Differenz von „nur“ 50 Millionen Paar. Derartig unsicheres Material ist natürlich durchaus unbrauchbar.

Die amerikanische Statistik gibt uns ganz genaue Zahlen, die uns den Schuhwarenverbrauch pro Kopf berechnen lassen. 1905 wurden 242 110 035 Paar Schuhe (Boots, Shoes an Slippers) produziert[2]).

---

[1]) Franke, a. a. O., S. 142 f.

[2]) Census of Manufacturers 1905, a. a. O., Tabelle 8, S. 12.

Rechnen wir davon den Export von 5 315 699 Paar[3]) ab, so bleiben für den Inlandverbrauch 236 794 336 Paar. Wenn wir den Import als unwesentlich ignorieren, so ergibt sich ein Verbrauch pro Kopf und Jahr von über 3 Paar (3,12, 1880 2,5 Paar pro Kopf).

Die Erreichung derartiger abschließender Zahlen ist also für uns unmöglich, da uns die Statistik im Stiche läßt; auch besitzen wir keine umfassende Aufstellung von Haushaltungen, von Privatwirtschaften der neueren Zeit, aus der man den Verbrauch von Schuhwerk durch die breiten Massen ersehen könnte — eine Betrachtung der allgemeinen Einkommensverhältnisse kann aber immerhin Schlüsse über den Schuhkonsum zulassen. Von Interesse sind hier vor allem die niederen und mittleren Einkommenskategorien, da sich in diesen die Hauptmasse des Volkes, die also auch für den Bezug von Massenartikeln in Betracht kommt, repräsentiert.

Nach der Statistik der preußischen Einkommensteuerveranlagung hatten 1900 62,41 Prozent der Bevölkerung des preußischen Staates ein Einkommen von weniger als 900 Mark. Diese Zahl von Menschen, die der preußische Staat wegen schlechter Einkommensverhältnisse steuerfrei läßt, ist immerhin ziemlich groß. Ich erachte es aber für notwendig, auf die Steigerung der Einkommen hinzuweisen, die gerade während des Hauptwachstums der Schuhindustrie in den neunziger Jahren zu beobachten ist. Denn gerade diese Steigerung gestattet eine Ausdehnung des Massenkonsums. 1892 bezogen noch 70,27 Prozent der preußischen Bevölkerung ein Einkommen von unter 900 Mark. In dem kurzen Zeitraume von acht Jahren stiegen also 7,86 Prozent in die Kategorie der Steuerpflichtigen auf. Was die Einkommen von 900—3000 betrifft, so vermehrten sie sich 1892/93 bis 1900 von 30 455 auf 53 403, d. h. um 75 Prozent, während die Bevölkerung nur um 30 Prozent wuchs. Dies sind recht erfreuliche Zahlen, die uns die allgemeine wirtschaft-

[3]) Census of M. 1905, Tabelle 15, S. 21.

liche Hebung in unserem Vaterlande dartun und uns zeigen, daß „immer mehr Menschen aus den Niederungen der Notdurft aufsteigen“[4]).

Die Zahl der ungenügendes Einkommen beziehenden deutschen Staatsangehörigen ist aber immer noch sehr hoch.

Es ist eine merkwürdige Tatsache, daß sich die Sparsamkeit oder die Sparnotwendigkeit des Deutschen meist im Sparen an der Fußbekleidung ausdrückt[5]). Aber wenn es auch verschiedene Landstriche geben wird, in denen die Leute in den guten Jahreszeiten barfuß laufen, um Schuhwerk zu sparen, ist doch zu konstatieren, daß auch in den unteren Klassen der Stiefel ein notwendiges Stück der menschlichen Bekleidung geworden ist. Einem aufmerksamen Beobachter wird es auch nicht entgehen, daß die Bedürfnisse dieser Klassen sich so weit gesteigert haben, daß diese bei Ankauf von Schuhwerk nicht nur von praktischen Erwägungen ausgehen, sondern daß auch schon der Luxus eine Rolle spielt. Das gilt namentlich für die arbeitenden Klassen großer Städte. Vater, Mutter und Kinder sieht man bei Sonntagsausflügen in hellem Schuhwerk „aufsteigen“, das sich vielfach weniger durch Güte als durch „Schönheit“ auszeichnet. Daß die Beschaffung derartiger Fußbekleidung, gerade weil dabei zu sehr auf Billigkeit gesehen wird, in den meisten Fällen recht unökonomisch ist, tut hier nichts zur Sache. Es zeigt sich uns darin nur die Steigerung der Bedürfnisse der Massen, was eine sehr bedeutende Steigerung des Verbrauchs verursacht.

Für die genannten Bevölkerungsklassen kommen Handwerksprodukte nicht mehr in Betracht, ihre Kaufkraft ist zu gering, als daß sie die hohen Preise für dieselben erschwingen könnten. Gerade den unteren Klassen kommen die Vorteile

---

[4]) Werner Sombart, „Der moderne Kapitalismus“, II., S. 276.

[5]) Im Gegensatz zu den Südländern. Wie oft sieht man Südländerinnen der niederen Klassen, denen die Armut aus den Löchern ihrer Kleider schaut, mit reizendem koketten Schuhwerk!

des modernen Maschinenwesens, insofern sie sich in einer Verbilligung des Produktes dartun, in höchstem Maße zugute.

Drei Momente sind es also, die den Verbrauch im allgemeinen, so auch den an Schuhwerk, gesteigert haben.

1. Die Hebung der wirtschaftlichen Lage der breiten Masse.
2. Die Steigerung der Bedürfnisse dieser.
3. Die Verbilligung der Produkte infolge der modernen Technik.

Wie wirkte die moderne Massenfabrikation nun ein auf die Organisation des Warenvertriebs? Wir haben gesehen, daß die alten Formen hierfür das Handwerk und die Marktschuhmacherei ist. Der Handwerker liefert individuelle Waren auf Bestellung, der Marktschuhmacher liefert allgemein gangbare Größen und Sorten zum Verkauf auf Messen und Märkten. Eine Zeitlang war auch der Hausierhandel von ziemlicher Bedeutung, wir erinnern uns hier vor allem an den von Pirmasens ausgehenden.

Das Handwerk wurde durch das Anwachsen des Fabrikbetriebes schwer geschädigt. Ein späteres Kapitel wird den Einfluß des Fortschreitens moderner Technik auf das Handwerk gesondert und ausführlich behandeln. Es genügt daher hier nur die Ausführung der Tatsache, daß das Handwerk im Rückgang sich befindet, daß es seine frühere dominierende Stellung in der Produktion an die mechanische Schuhfabrikation abtreten mußte.

Nicht weniger als das Handwerk erlitt die Marktschuhmacherei Einbuße durch das Fortschreiten des modernen Fabriksystems. Wie oben (Kapitel 2) schon erwähnt, entstand die Marktschuhmacherei als ein Nebenerwerb des Handwerkers, der im allgemeinen nur individuelles Schuhwerk lieferte. In seiner freien Zeit fertigte er Schuhwerk nach Durchschnittsmassen, mit dem die verschiedenen Messen und Märkte bezogen wurden. Später bildeten sich reine Marktschuhmachereien aus, die die Herstellung des individuellen Schuhwerks entweder ganz aufgaben oder nur nebensächlich behandelten.

Die Marktschuhmacherei hatte wirtschaftliche Berechtigung, solange keine andere und bessere Beschaffungsmöglichkeit für Schuhwerk nach Durchschnittsmassen vorhanden war. Dies trat aber ein, mit dem Fortschreiten des Fabrikbetriebes und der Verbreitung von dessen Produkten über das ganze Land. Heute muß eine Ortschaft schon recht klein sein, wenn man nicht ein Schuhlager darin findet. Der Marktverkauf in seiner alten Form, wie er immer noch vielfach besteht, ist unnötig geworden. Die Magazine haben eine so große Auswahl aller Sorten und Größen, daß kein Mensch mehr in Stadt oder Land auf einen kommenden Markt warten muß, um seinen Bedarf aus einem schlecht eingerichteten Stande zu decken. Ihre Existenzmöglichkeit verdanken die verhältnismäßig noch immer zahlreichen Messen und Märkte nur der konservativen Gesinnung unserer unteren Klassen.

Wie sehr der Meßhandel mit Schuhwerk zurückgegangen ist, zeigen uns die Zahlenangaben über Beschickung einiger bekannter Messen.

Nürnberg.

	1895	1900	1905
Ostermesse	22	17	13
Herbstmesse	22	16	14
Christmarkt	11	6	9

Leipzig[6]).

Für Leipzig konnte ich leider nur für zwei Jahre, 1905 und 1907, Material bekommen, ein zur Beweisführung etwas kurzer Zeitraum. Gerade die Leipziger Messen sind hier besonders einschlägig, da sich in der Nähe Leipzigs die bekannten Marktschuhmacherdörfer Pegau und Groitzsch[7]), die vordem

[6]) Diese Mitteilungen verdanke ich der Liebenswürdigkeit der Stadtmagistrate Nürnbergs bzw. Leipzigs.

[7]) Siehe über die Marktschuhmacherei in Groitzsch und Pegau: Geißenberger, „Die Schuhmacherei in Leipzig und Umgegend", Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 63.

eine große Rolle auf den Leipziger Messen spielten, befinden. Seit die Groitzscher und Pegauer Meister aber in der Mehrzahl abhängig wurden vom Kapital der Verleger oder Fabrikanten, also zu Heimarbeitern herabsanken, hat die dortige Marktschuhmacherei für den Markt- und Meßverkehr nichts mehr zu bedeuten.

Neujahrsmesse.

Beschickt von	Zahl der Händler 1905	1907
Leipzig	14	9
Delitzsch	1	1
Groitzsch	1	1
Loitzsch	—	1
Schönefeld	—	1
Eilenburg	—	2
Dresden	—	1
Summe:	16	16

Ostermesse.

Beschickt von	Zahl der Händler 1905	1907
Leipzig	30	18
Groitzsch	2	1
Eilenburg	3	3
Pegau	1	—
Großharthau	—	1
Leisnig	2	2
Lunzenau	2	2
Stötteritz	—	1
Weißenfels	1	—
Düben	1	2
Schönefeld	1	1
Delitzsch	6	3
Borna	1	—
Rudolstadt	1	—
Summe:	51	35

Michaelismesse.

Beschickt von	Zahl der Händler 1905	1907
Leipzig	35	18
Delitzsch	6	2
Groitzsch	2	2
Eilenburg	3	3
Düben	1	1
Leisnig	2	2
Dresden	1	2
Pegau	1	—
Großharthau	—	1
Lunzenau	2	—
Schönefeld	—	1
Weißenfels	1	—
Lauenstein	1	—
Borna	1	—
Summe:	56	32

Die Leipziger Tabellen zeigen uns evident den rapiden Rückgang des Markthandels in Schuhwaren. Die Michaelismesse wurde 1905 noch von 56 Schuhhändlern, zwei Jahre später nur mehr von 32 bezogen. Auch diese Zahl wird sich bald merklich verringern, da, wie mir eine Privatmitteilung besagt, „das Michaeligeschäft denkbar ungünstig war". Am deutlichsten zeigt sich der Verfall der alten Marktschuhmacherei in der geringen Vertretung der Schuhmacherorte, die den Leipziger Markt vordem fast beherrschten: von Groitzsch und Pegau. Groitzsch ist 1907 noch schwach vertreten mit je einem Händler, auf Neujahrs- und Oster-, und zwei Händlern auf der Michaelimesse. Pegau beschickt Ostern und Michaeli die Messe überhaupt nicht mehr.

Der alte Marktschuhmacher wird durch die Fabrik nicht nur dadurch immer mehr verdrängt, daß diese durch Ermöglichung ständiger, billiger und guter Bedarfsdeckung Messen

und Märkte unnötig macht; die Verdrängung vollzieht sich noch dadurch, daß ihnen auf den zurückgehenden Märkten durch Fabrikware empfindliche Konkurrenz erwächst. Die mit Fabrikwaren versehenen Stände zeichnen sich meist aus durch eine große Auswahl an Waren, die zudem gefälliger gearbeitet sind, als das gröbere handwerksmäßige Erzeugnis. Da die auf Märkten und Messen feilgebotenen Fabrikate außerdem sehr oft aus Konkursmassen usw. herrühren, können sie zu so billigen Preisen abgegeben werden, daß ein Unterbieten schlechthin unmöglich ist. Aber auch solide Händler, die mit guten Fabriken arbeiten, haben sich in beschränktem Maße dem Markt- und Meßhandel zugewandt. So findet man vereinzelt Pirmasenser, Tuttlinger, Weißenfelser usw. vertreten — zum Schaden der früheren Herren der Messen.

Ein besonderes Festhalten am Althergebrachten zeigen dagegen die Münchener Auer Dulten. Dort hat sich nach Mitteilung des Bezirksinspektors, seit 22 Jahren innerhalb der Schuhwarenabteilung so viel wie nichts geändert. Herbst 1907 war die Beschickung, wie folgt:

Ort	Zahl der Schuhhändler
München	11
Pirmasens	1
Haag	1
Triftern	1
Osterhofen	1
Erding	1
Reichertsbeuern	1
Matzing	1
Langengern	1
Tittmoning	1
	Summe: 20

Die elf Münchner verkaufen teils Fabrik-, teils Handwerksware. Der Pirmasenser hat einen großen Stand (vier Normalstände) und macht mit Fabrikware seit vielen Jahren ein an-

nehmbares Geschäft. Die übrigen acht sind sog. „Bauernschuster", die mit unfehlbarer Regelmäßigkeit Jahr für Jahr kommen und ihr selbstgefertigtes grobes Schuhwerk feilbieten. Sie vertragen sich gut mit den übrigen Händlern, die Fabrikware absetzen. Sie haben in der noch zahlreich die Dult aufsuchenden Landbevölkerung, die ja Neuerungen, gleichgültig auf welchem Gebiete, schwer zugänglich ist, eine gute und sichere Kundschaft. Sehr lange werden diese Reste alter Marktschuhmacherherrlichkeit aber wohl nicht mehr bestehen, auch hier wird der moderne Vertrieb obsiegen.

Wie geht nun der Absatz einer modernen Schuhfabrik im Inlande vor sich? Es können da verschiedene Wege eingeschlagen werden:

1. Lieferung an Grossisten.
2. Lieferung an Detailhändler.
3. Errichtung eigener Magazine, in denen nur eigene Fabrikate verkauft werden.
4. Eventuell noch unmittelbare Lieferungen an die Konsumenten.

Das Grossistentum entstand naturgemäß erst mit der mechanischen Massenproduktion, ist aber in Deutschland von keiner ausschlaggebenden Bedeutung.

Die Fabriken verkehren in der großen Überzahl durch Reisende direkt mit den Detailhändlern. Im Interesse der Weiterbildung der Spezialisierung in der Fabrikation wäre eine Erstarkung des Großhandels immerhin wünschenswert. Außerdem bedeutet er aber eine Verteuerung für die Konsumenten, weil er sich zwischen diesen und den Detailhändler als zweites gewinnheischendes Zwischenglied hineinschiebt. Der Fabrikant kann den Grossisten zwar billiger liefern, da er Ersparnis an den Handlungsunkosten macht: Ersparung an kaufmännischem Personal, Reisenden und Reisespesen, Frachten und Portis, Zinsenkonto, ev. auch Delkredere, wenn mit Kassagrossisten gearbeitet wird. Diese Ersparungen sind aber nicht so groß, als der Gewinn, den der Großhändler erzielen will.

Er verkauft in der Regel mit 25 Prozent Aufschlag und sucht so billig zu kaufen, daß seine Verkaufspreise mit denen maßgebender Fabriken im Einklang stehen. Einzelne Lockartikel gibt er viel billiger ab, da ihm bei den vielen schwachfundierten, auf den Bankrott zusteuernden Fabrikanten der Schuhindustrie sehr billige Einkaufspreise zur Verfügung stehen. Den geringen Preis, den der Grossist dem Fabrikanten zahlt, bestimmt diesen andererseits auch an den Fabrikationskosten zu sparen: geringere Zutaten, geringeren Arbeitslohn für weniger sorgfältige Herstellung, außerdem tritt eine Materialersparnis ein beim Zuschnitt einheitlicher, geschlossener großer Posten. Als Segen für den Konsumenten kann also der Großhandel nicht betrachtet werden; er bedeutet meist eine Verteuerung für denselben. Daß die vom Großhandel geführten Waren früher nicht besonders hoch standen, geben die Grossisten selbst zu[8]), und das verhältnismäßig langsame Fortschreiten der Bedeutung des Großhandels zeugt auch dafür, daß die Detailleure vorläufig noch besser versorgt werden durch den direkten Bezug von Fabriken.

Die gebräuchlichste Form des Absatzes ist die Lieferung an Detailhändler, d. h. an selbständige Inhaber von Schuhwarenlagern, vom Besitzer eines Riesenmagazins in der Großstadt, bis zum Krämer auf dem Dorfe. Die beiden letzten Formen des Absatzes zielen auf Ausschaltung des Zwischenhandels ab. Der Fabrikant nimmt den Unternehmergewinn des Zwischenhändlers für sich und kann ev. hierbei durch Ansetzen niedrigerer Preise konkurrenzkräftiger werden. Der unmittelbare Fabrikverkauf an den Konsumenten kommt wenig in Betracht, ein derartiger Vertrieb paßt wohl nicht zu einem großzügig angelegten modernen Fabrikunternehmen und wird wohl nur im Ausnahmefall angewendet.

[8]) Anläßlich einer Schuhgrossistenversammlung am 10./3. 08 in Berlin sagt der Referent wörtlich: „Leider muß zugegeben werden, daß die vom Großhandel teilweise zu Anfang der 90er Jahre geführten Waren nicht immer einwandfrei waren".

Dagegen haben in den letzten Jahren mehrere große Schuhfabriken in Deutschland den Weg beschritten, den amerikanische und englische Kollegen ihnen gezeigt haben: die Eröffnung eigener Geschäfte oder den Ankauf bestehender gutgehender Läden. Das geschieht in offener Form, wie z. B. bei C. Tack & Co. oder Otto Herz & Co.[8a]), oder in versteckter Form durch vorgeschobene Schuhvertriebsgesellschaften. Diese Bestrebungen großer Fabrikanten finden viel Anfeindung von seiten der Schuhhändler. In einem Vortrage über die Lage des Schuhhandels anläßlich einer Schuhhändlerversammlung wird die Gründung von Fabrikfilialen als das „schlimmste Übel" bezeichnet und „die Boykottierung von Fabrikanten, die eigene Verkaufsgeschäfte besitzen und errichten", empfohlen[9]).

Dieses Vorgehen der Händler gegen die Fabrikanten entspringt wohl aus der zurzeit bestehenden schlechten Geschäftslage im Schuhhandel, aus dem Versuche des kleinen Mannes, gegen das Großkapital anzukämpfen. Die Lage der mittleren und kleinen Schuhhändler wird zum Teil immer schlechter infolge der Gründungswut im Schuhdetailhandel, der seit einer Reihe von Jahren zu beobachten ist[10]).

Einerseits wird hieraus eine beginnende oder schon bestehende Überproduktion gefolgert, von anderer Seite wird dies wieder energisch in Abrede gestellt. Es ist wirklich schwer, sich aus dem Heere widerstreitender Ansichten eine sichere eigene Meinung zu bilden. Das ist jedoch klar, daß die fortgesetzte Eröffnung von neuen Läden eine immer größere Verteilung des Geschäftes mit sich bringt.

Wer mit den jetzigen Verhältnissen auf dem Schuhmarkte vertraut ist, hält die Schwierigkeiten nicht für möglich, mit denen die Fabrikanten anfänglich zu kämpfen hatten, um ihre

---

[8a]) Wie mir mitgeteilt wurde, ist diese Firma jetzt vom System der Fabrikfilialen abgegangen.

[9]) „Der Schuhmarkt" 1907, Nr. 43, S. 26.

[10]) „Der Schuhmarkt" 1907, Nr. 38, S. 11.

Waren im Inlande abzusetzen. Das Handwerk stand — wenn auch unberechtigterweise — noch in zu hohem Ansehen, und die Fabrikwaren galten noch vielfach gleichbedeutend mit „Schundwaren“. Diese anfänglich schwierigen Absatzverhältnisse im Inlande mögen mit Veranlassung gewesen sein, daß der mechanische Großbetrieb sich zuerst mehr den Export, der sich glatt abwickelte und dabei sehr gewinnbringend war, am Herzen liegen ließ.

Nicht ohne Einfluß waren hier auch die Arbeiterverhältnisse der damaligen Zeit. Verschiedene Teilprozesse konnten nur handwerksmäßig erledigt werden. Die Arbeiten rekrutierten sich zu einem großen Teil aus dem Handwerkerstande, der seine Arbeitskraft nur zur Verfügung stellte, wenn er Garantie hatte, daß durch die Fabrikprodukte ihm nicht im Inlande Konkurrenz entstand. Über die Entwicklung des Außenhandels mit Schuhwaren fehlen leider maßgebende amtliche Daten. In den Übersichten über den Spezialhandel der wichtigeren Waren finden wir die Schuhwaren unter den Positionen „feine und grobe Lederwaren“ mit Sattler-, Taschner- und Portefeuillewaren, Gummiwaren, Wagen mit Lederverwendung zusammengeworfen. So bis 1899. Von 1900 ab zeigt der Zolltarif und damit auch die amtliche Statistik über den Spezialhandel eine gesonderte Position für Schuhwerk. Ein genauer Überblick läßt sich aber immer noch nicht gewinnen, da nur für „feine Schuhe, Schuhe aus Leder oder in Verwendung mit solchem“, eine eigene Aufstellung vorhanden ist. Gröberes Schuhwerk befindet sich wieder unter der Position „grobe Lederwaren“.

Erst der neue Zolltarif von 1906 bringt eine reinliche Scheidung und damit auch die Reichsstatistik über den Außenhandel ein verwendbares Material, leider nur für den zu kurzen Zeitraum von zwei Jahren, und für diesen nicht vollständig, wie aus der später folgenden Tabelle ersichtlich ist.

Aus den Tabellen über Ein- und Ausfuhr feiner und grober Lederwaren lassen sich nur dann Schlüsse ziehen, wenn wir die dortigen Zahlen nach den Berichten der Fachpresse, der

Fabrikinspektoren usw. der gleichen Zeit beurteilen; ein sicheres Urteil ist aber, wie gesagt, erst vom Jahre 1907 ab möglich.

Daß die Schuhwaren unter den Positionen „grobe und feine Lederwaren" von jeher eine bedeutende Stellung einnahmen, zeigen uns zuerst die Ausführungen Bienengräbers in seiner „Zollvereinstatistik 1865": „Es gehen aus dem Zollverein namentlich viel Schuhmacherwaren aus den in Berlin, Erfurt, Gotha, Mainz bestehenden großen Schuhfabriken, welche bedeutende Lager fertigen Schuhzeuges halten und allen Anforderungen zu genügen imstande sind, fast nach allen Ländern, selbst nach Amerika und Australien."[11]). Die Zollverträge von Mitte der sechziger Jahre mit Frankreich, Österreich, England, Belgien und Italien, die eine allgemeine Herabsetzung der Zollsätze für Schuhwaren im Gefolge hatten, brachten vorläufig noch keine wesentliche Verschiebung in den Ein- und Ausfuhrmengen. Der Grund hierfür ist, daß in Deutschland die Umwälzung in der Technik noch kaum begonnen hatte und auch die übrigen europäischen Staaten in dieser Entwicklung gleichen Schritt hielten.

Die schutzzöllnerische Bewegung und die aus ihr resultierende starke Erhöhung der Einfuhrzölle brachte eine Minderung der Einfuhr bereits im Jahre 1880, wo sie von 1050 Tonnen im Jahre 1879 auf 818 sank. Einen gewaltigen Aufschwung erfuhr im gleichen Jahre die Ausfuhr in feinen und groben Lederwaren. Sie stieg von 2470 Tonnen im Jahre 1879 auf 4521 mit einem Werte von fast 60 Millionen Mark. Die Ausfuhr ging nach England, Belgien, Holland, Dänemark, Schweden, Norwegen, Italien, Schweiz, ferner nach Südamerika und nach Australien. Besonders letztere Länder waren in dieser Zeit ein gesuchter Markt für deutsche Fabrikanten. Die Ausfuhr stieg mächtig fort, bis sie im Jahre 1887 mit 6421 Tonnen im Werte von 114 Millionen Mark den Höhepunkt erreichte. Von diesem Zeitpunkte an beginnt ein Rückgang, der mit ge-

[11]) Bei Franke zitiert S. 155.

ringen Schwankungen bis zum Jahre 1899 fortdauert, für das ein Export an feinen und groben Lederwaren von 5131 Tonnen im Werte von 63 Millionen Mark angegeben wird.

Die Einfuhr begann nach dem Rückschlag im Jahre 1880 wieder zu steigen und erreicht nach einem nochmaligen Rückschlag im Jahre 1892 1899 ihren Höhepunkt mit 1398 Tonnen im Werte von rund 19 Millionen Mark. Die Einfuhr bleibt also weit zurück hinter der Ausfuhr.

Was sind nun die Gründe des Rückgangs unseres Exports, gerade zu einer Zeit, da die Revolution in der Technik die fortschreitende mechanische Massenproduktion, die gewissermaßen als Vorbedingungen einer erhöhten Ausfuhr gelten können, eintrat? Der Hauptgrund ist ein allgemeiner Aufschwung der Schuhindustrie auf der ganzen Welt. In den Ländern, die bis Mitte der achtziger Jahre die Hauptausfuhr aufgenommen hatten, entstand selbst eine leistungsfähige Schuhfabrikation. 1888 sagt ein Fabrikinspektorenbericht für die Pfalz, daß die Ausfuhr für Südamerika nachläßt, da dort auch Fabriken entstehen. Zugleich wird eine gewaltige Konkurrenz der technisch hochstehenden nordamerikanischen Schuhfabrikation in diesen Ländern fühlbar. Ebenso ist es in Australien. Gleichzeitig suchen diese Länder ihre Industrie durch enorme Zölle zu schützen, die auch jetzt noch eine Ausfuhr dorthin unmöglich machen. Die Einfuhrzölle der südamerikanischen Staaten für Schuhwerk schwanken zwischen 40—60 Prozent des Fakturenwertes. Australien hatte Ende der achtziger Jahre auch einen Wertzoll von über 50 Prozent, jetzt ist er zurückgegangen auf 25 Prozent, es bestehen aber zurzeit Strömungen, denselben wieder auf mindestens 35 Prozent zu erhöhen.

Ebenso ging gegen Ende der achtziger Jahre Rußland und Frankreich unserer Industrie fast vollkommen verloren, teils durch Erhöhung der Zölle, teils durch rigorose Behandlung der Tarifbestimmungen, teils durch Erstarkung der Schuhindustrie dieser Länder. Frankreich verdoppelte 1891 seine Zollsätze. Dieser Rückgang der Ausfuhrmöglichkeit bedeutet

eine Verschärfung des Inlandgeschäftes. Aus diesem Umstande erkälrt sich dann auch das nur sehr langsame Anwachsen der Ausfuhr. (Tab. 1 und 2.)

Die letzte Bilanz unseres Schuhwarenaußenhandels, die die Zahlen gibt für ein volles Kalenderjahr seit dem Inkrafttreten des neuen Zolltarifes vom Jahre 1906, ist durchaus günstig für unsere Schuhindustrie (s. Tab. 3). Die Ausfuhr übersteigt die Einfuhr ganz erheblich, namentlich in der wichtigen Position „Schuhwaren, das Paar über 600—1200 g", bei der sich eine Differenz von fast 3 Millionen Mark zugunsten unserer

Tabelle 1.

	Einfuhr				Ausfuhr			
	Feine Lederwaren		Grobe Lederwaren		Feine Lederwaren		Grobe Lederwaren	
Jahr	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.
1880	345	6219	473	3457	3340	50094	1181	9450
1881	352	6327	443	3124	4235	63527	1141	8902
1882	356	6401	437	3096	4728	70925	1212	9456
1883	353	6348	421	2991	4693	93850	1262	9841
1884	445	8005	395	2809	4815	96308	1344	10482
1885	486	8607	311	2060	4444	88262	1090	8173
1886	502	8899	292	1872	5084	100723	1035	7559
1887	559	9902	349	2247	5376	106493	1045	7625
1888	527	8956	439	2629	5376	104042	998	6987
1889	527	8806	434	2395	4449	83041	1018	6921
1890	730	12692	522	2949	4060	75863	1060	7208
1891	797	13473	578	3050	3878	70577	1061	6684
1892	500	8998	448	2341	3091	53596	913	5753
1893	546	9800	369	1600	2997	50400	937	5600
1894	581	10500	388	2200	2592	46700	965	5700
1895	617	11700	386	2300	2957	56200	1154	7100
1896	752	13500	419	2400	2775	50000	1396	8200
1897	807	13300	397	2300	2744	45300	1325	7800
1898	917	15100	367	1900	3133	47000	1376	7400
1899	1023	16900	375	2000	3635	54500	1496	8200

Tabelle 2.

Jahr	Einfuhr: Feine Schuhe aus Leder oder in Verbindung mit solchem		Einfuhr: Grobe Lederwaren		Ausfuhr: Feine Schuhe aus Leder oder in Verbindung mit solchem		Ausfuhr: Grobe Lederwaren	
	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.
1900	792	9505	334	1435	584	7008	1450	6008
1901	748	8977	276	1187	459	7507	1317	5993
1902	699	8382	262	1156	444	5323	1309	5978
1903	736	8830	288	1326	504	6053	1553	7590
1904	736	9199	310	1451	511	6135	1731	8332
1905	792	10297	316	1482	603	7533	1597	7723

Tabelle 3.

	Einfuhr 1906		Einfuhr 1907		Ausfuhr 1906		Ausfuhr 1907	
	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.	Tonnen	1000 M.
Schuhe aus Leder: mit Holzsohlen	—	—	1,3	5	—	—	141	494
do. mit anderen Sohlen, das Paar über 1200 g . . .	—	—	27	168	—	—	235	1352
do. mit anderen Sohlen, das Paar über 600—1200 g .	236	3540	349	5231	400	5569	574	8029
do. mit anderen Sohlen, das Paar bis 600 g	296	5321	325	5843	186	3157	284	4826
do. Pantoffel, Hausschuhe . .	—	—	8	81	—	—	33	332
Schuhe aus Tuchecken, -leisten (ohne Sohlen aus anderen Stoffen)	—	—	—	—	—	—	10	31
Schuhe aus Gespinsten oder Filzen (mit Sohlen aus anderen Stoffen)	—	—	169	590	—	—	484	1693
Filzschuhe ohne Sohlen aus anderen Stoffen	—	—	—	—	—	—	25	105

Ausfuhr ergibt. Passiv ist nur das Ergebnis der Position „Schuhwaren, das Paar bis 600 g", in der die Einfuhr um eine Million die Ausfuhr überragt.

Welchen Einfluß können wir nun der fortschreitenden Technik auf die Entwicklung des Außenhandels zuschreiben? Die Möglichkeit der Konkurrenz auf dem Weltmarkte wird in erster Linie durch die Produktionskosten bestimmt. Diese erfahren durch fortschreitende Mechanisierung der Produktion, durch zunehmende Ersetzung des Menschen durch Kapital und Kraft, eine zunehmende Verminderung. Dementsprechend muß die Schuhindustrie der Vereinigten Staaten, die durch ihre Spezialisation dominieren, die erste Stellung auf dem Weltmarkte einnehmen. Auch in Deutschland weckte schon frühzeitig die Möglichkeit amerikanischer Konkurrenz bange Erwartungen, die sich aber bis jetzt eigentlich nicht erfüllt haben. Es ist zwar eine Steigerung der Einfuhr zu konstatieren, 1902 „feine Schuhe aus Leder oder in Verbindung mit Ledersohlen" 68 Tonnen im Werte von 811 000 Mark, 1905 155 Tonnen im Werte von 2 018 000 Mark — aber auch die Bilanz von 1907 bestätigt schwere Befürchtungen durchaus nicht, wenn andererseits auch die Exportfähigkeit Nordamerikas nicht zu unterschätzen ist. „Schuhe aus Leder, das Paar bis 600 g", führte Nordamerika 43 Tonnen, „Schuhe aus Leder, das Paar über 600—1200 g", 93 Tonnen ein. Der Export Deutschlands ist freilich gleich Null, doch dürfte das mehr dem hohen Schutzzoll — 25 Prozent vom Fakturenwert — als der technisch bei uns immer noch rückständigeren Produktionsweise zuzuschreiben sein. Ein weiterer Grund übrigens, daß die Vereinigten Staaten die Ausfuhr nach europäischen Ländern bis jetzt nicht besonders stark forcierten, ist der Umstand, daß sie im eigenen Lande im allgemeinen bessere Preise erzielen.

Daß übrigens heute schon technisch hochstehende mechanische Massenproduktion allein nicht gleichbedeutend ist mit Exportfähigkeit, zeigen uns die Verhältnisse in der österreich-ungarischen Schuhindustrie. Was maschinelle Herstellungs-

weise anbetrifft, ist sie noch ziemlich weit zurück. Ihre Hauptstärke beruht immer noch auf von Hausindustriellen ausgeführten Handprodukten. Trotzdem ist seine Einfuhr nach Deutschland viel bedeutender, als die der technisch an erster Stelle rangierenden Vereinigten Staaten von Nordamerika. Namentlich, was feine Schuhwaren anbetrifft („Schuhe aus Leder, das Paar unter 600 g"), ist Österreich äußerst leistungsfähig. Von den 325 Tonnen, die Deutschland 1907 einführte, kamen allein 193 Tonnen aus Österreich-Ungarn. Es sind das speziell die leichten Ball- und Galanterieschuhwaren, die vordem überhaupt eine Domäne Österreichs waren. Daß nun auch Deutschland in der Lage war, 1907 für nahezu 5 Millionen Mark derartige Schuhwaren auszuführen, zeigt deutlich, wie weit die Technik unserer mechanischen Schuhproduktion fortgeschritten ist.

Österreich verdankt seine hohen Exportziffern für feine Schuhwaren jetzt wohl zum großen Teil seinem alten Renommee. Vielleicht ist die Zahl nicht mehr weit, in der diese hohen Ziffern zurückgehen, da die in der Heimarbeit mit technisch unvollkommenen Mitteln hergestellten Waren durch solche aus Ländern verdrängt werden, die in technisch hochstehenden Betrieben mechanisch hergestellt werden. Wir sehen das jetzt schon durch einen Bericht des österreichischen Konsuls aus der Kapkolonie bestätigt. „In Damenschuhwaren", schreibt er, „war das österreichische Erzeugnis bis vor wenigen Jahren unbedingt dominierend. In neuerer Zeit ist demselben durch das britische Fabrikat ernstliche Konkurrenz entstanden. In Großbritannien werden feine Schuhwaren maschinell hergestellt. Die Ausführung ist derart tadellos, daß der Unterschied zwischen Hand- und Maschinenarbeit für den Laien kaum zu erkennen ist. Der Vorzug des Maschinenschuhes besteht darin, daß er vollkommen gleichförmig ausgeführt wird, und daß, weil für Maschinen nur bestes Material verwendet werden kann, eine Gewähr für die Güte des Schuhes gegeben ist. Für den Handel liegt der Vorteil darin, daß zu jeder Zeit

jedes beliebige Quantum prompt geliefert werden kann. Unser heimisches (österreichisches) Fabrikat behauptet erfreulicherweise immer noch einen hohen Rang, aber der Frage der Einrichtung unserer Fabriken auf Maschinenarbeit, speziell für Damenschuhe — so groß auch die Schwierigkeiten, namentlich mit Rücksicht auf die Abrichtung der Arbeiter, sein mögen — sollte ernstliche Erwägung nicht versagt werden. Im Laufe der Jahre könnte der Umschwung zugunsten des Maschinenschuhes noch stärkere Akzentuierung erfahren, der unserer altberühmten Schuhindustrie zu großem Nachteile gereichen würde.“ [12])

Ein berechtigter guter Ruf und die Herstellung besonders feiner Spezialitäten hat bis jetzt Österreich seinen guten Absatz im Auslande gesichert. Daß aber die Gefahr besteht, daß dessen in der Heimarbeit hergestellten Handarbeitsprodukte durch in mechanischen Betrieben billiger und wenigstens ebensogut hergestellte Produkte auf dem Weltmarkte zurückgedrängt werden, zeigt uns obiger Bericht.

Deutschlands Schuhwaren finden wir in allen Ländern, die nicht durch enorme Zölle die Einfuhr überhaupt unmöglich machen, auch in Ländern, die selbst eine starke und gut entwickelte Schuhindustrie besitzen, wie in der Schweiz, England und den Niederlanden.

Sind auch die goldenen Zeiten für den Export Deutschlands, wie sie zu Beginn der achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts bestanden, vorüber, die deutsche Schuhindustrie wird sich, dank ihrer mehr und mehr fortschreitenden technischen Vervollkommnung, einen ehrenvollen Platz im Welthandel bewahren können.

---

[12]) „Der Schuhmarkt“ 1908, Nr. 6.

Fünftes Kapitel.

Der Einfluß der fortschreitenden Technik in der Schuhfabrikation auf die von ihr abhängigen Industrien.[1])

Dieses Kapitel soll nicht nur eine kurze Darstellung des Einflusses des fortschreitenden Fabriksystems auf Industrien geben, die vor dem Aufkommen der fabrikmäßigen Schuherzeugung bestanden, sondern es soll auch in ganz gedrängter Form diejenigen Industrien angeben, die ihre Entstehung überhaupt erst der fabrikmäßigen Schuhproduktion verdanken.

Was zuerst die Lederindustrie anbetrifft, so ist auf einen vielverbreiteten Irrtum hinzuweisen, der meint, daß die Schuhfabriken andere Ledersorten verarbeiten, als die Maßschuhmacherei. Das ist nicht der Fall; von jeher werden von beiden Systemen dieselben Sorten verwendet. Die Schuhfabrik muß nur vielfach bessere Qualitäten verarbeiten, da die maschinelle Herstellung größere Anforderungen an die Widerstandsfähigkeit des Materials stellt. Die Schuhfabrikation brauchte bei ihrer raschen Produktion immer größere Quantitäten. Diese Entwicklung wurde noch gefördert durch den gegen früher rascheren Verbrauch der Schuhe und Stiefel von seiten des Publikums Gerade die Schuhfabrikanten verstanden es, die Bedürfnisse und den Geschmack desselben zu verfeinern. Während die Leute vor Jahren schwere Stiefel trugen, die mehrere Jahre hindurch aushielten und oft repariert wurden, werden in neuerer Zeit die leichteren Stiefel bevorzugt, die in viel

[1]) Die folgenden Ausführungen beruhen zum großen Teil auf liebenswürdigen Mitteilungen des Herrn Paul Hoffmann, Redakteur des „Schuhmarkt".

kürzerer Zeit durch neue ersetzt werden. „Kurzum, der Lederbedarf der Schuhfabrikation nahm gigantische Formen an, und die Lederfabrikation sah sich veranlaßt, nach Mitteln zu suchen, um die Gerbdauer bei der Herstellung der verschiedenen Leder abkürzen zu können.“ Es entwickelte sich vor allem die Chromgerbung für Oberleder, während man für Sohlleder Gerbstoffe in extrahierter Form benutzte (Gerbextrakte) und durch deren Anwendung in zahlreichen Kombinationen die Gerbdauer wesentlich abzukürzen versuchte. Die Fortschritte in der Technik der Schuhfabrikation weckte also auch den Erfindergeist in der Lederindustrie und war die Veranlasserin, daß hier das alte empirische Verfahren ersetzt wurde durch chemisch-wissenschaftliche Verfahren.

Die Leistenfabrikation bestand auch vor der mechanischen Schuhherstellung. Sie hat in Deutschland vor 60—70 Jahren begonnen. Die damals hergestellten Leisten wurden an Lederhändler und von diesen an Maßschuhmacher geliefert. Als die ersten Schufabriken entstanden, benutzten diese eiserne Leisten, die später durch Holzleisten mit eisernen Sohlen ersetzt wurden. Jetzt verlegten sich die Leistenfabriken mehr und mehr auf die Lieferung derartiger Leisten an Schuhfabriken, auch richteten die meisten Abteilungen für die Herstellung von Stanzmessern für die Schuhfabrikation ein. Dieser Industriezweig ist gegenwärtig zu hoher Bedeutung gelangt, in einzelnen Betrieben werden nahezu 400 Personen beschäftigt. Unsere Leistenindustrie ist sehr leistungsfähig und technisch hochstehend, deshalb ist der Import von Schuhleisten auch nur unbedeutend, es kommen geringe Mengen aus England und den Vereinigten Staaten von Nordamerika. Die enorme Steigerung der Leistenfabrikation wird auch durch ein Moment bedingt, das die moderne Schuhgroßindustrie teilweise zu ihrem Leidwesen förderte — durch die Mode. Die Leistenbeschaffung ist in der modernen Schuhfabrikation eine wichtige und kostspielige Sache geworden. Früher konnte man mit gewissen einfachen Formen viele Jahre lang arbeiten; heute jagt die

Mode eine Neuheit nach der anderen, unkurante Leisten sind großenteils wertlos, eine Umarbeitung ist kostspieliger, als die Beschaffung von neuen. Deshalb wird diese teure Ware von den Fabriken vielfach als Brennmaterial benutzt. Wie sehr auch die Maschinentechnik speziell den Leistenbedarf steigert, zeigt der Umstand, daß Zwickmaschinen mit geteilter Arbeit den fünf- bis zehnfachen Leistenvorrat erforderlich machen, wie Handzwickerei.

Die Anfänge der Schuhmaschinenindustrie sind in Deutschland zu Ende der sechziger und zu Anfang der siebziger Jahre des vorigen Jahrhunderts zu erkennen, nachdem die ersten Schuhfabrikationsmaschinen aus Amerika herübergekommen waren. In den folgenden Jahrzehnten entwickelte sich diese Industrie sehr rasch zu hoher Blüte. Trotzdem erwuchs ihr durch den Import amerikanischer Schuhmaschinen eine scharfe Konkurrenz, da die amerikanische Maschinenindustrie fortgesetzt neue und vervollkommnete, durch Patente geschützte Maschinen auf den Markt brachte, ein Umstand, der auf die damals weiter fortgeschrittene Entwicklung der nordamerikanischen Schuhfabrikation zurückzuführen ist. Gegenwärtig werden nur noch wenige amerikanische Schuhmaschinen in Deutschland eingeführt, weil eine amerikanische Gesellschaft mit enorm großem Kapital, die durch eine Vereinigung aller bedeutenden amerikanischen Schuhmaschinenfirmen entstanden ist, in Frankfurt a. M. eine Tochtergesellschaft gründete, die alle wesentlichen Maschinen in Deutschland fabriziert. Durch diese Gründung wird es nicht nur den Fabrikanten ermöglicht, die erstklassigen amerikanischen Maschinen, die von Fachmännern teilweise immer noch für unentbehrlich gehalten werden, ohne Zollverteuerung zu beziehen, sondern auch der deutschen Volkswirtschaft kommen alle jene Vorteile zugute, die die Einwanderung solcher bedeutender Kapitalien, welche in der Industrie Anlage finden, für ein Land bedeuten. Aber auch die deutschen Schuhmaschinenfabriken sind nicht zurückgeblieben und verfügen über eine große Leistungsfähigkeit,

die es ihnen ermöglicht, nach den sämtlichen europäischen Auslandstaaten und auch nach Übersee zu exportieren.

Die für die Fabrikation von Schuhwaren benötigten Ausputzpräparate stellte sich früher jede Schuhfabrik für den eigenen Bedarf selbst her. Erst Mitte der achtziger Jahre entstanden in Deutschland Spezialgeschäfte, welche sich mit der Fabrikation von Ausputzpräparaten für die Schuhindustrie befassen. In Amerika bestanden derartige Geschäfte schon früher. Gegenwärtig existieren in Deutschland etwa fünfzehn derartige Etablissements. Dabei sind jene Fabriken nicht mitgezählt, welche sich nur mit der Herstellung von Putzmitteln für fertiges Schuhwerk beschäftigen; deren gibt es in Deutschland 40—50.

Als fabrikmäßige Industrien, die ihre Entstehung überhaupt erst der Schuhfabrikation verdanken, sind zu nennen:

Die Fabrikation von Zement Gummilösung), der als Klebstoff zu mancherlei Zwecken Benutzung findet.

Die Fabrikation von Rändern (Weltings), das sind lange schmale, besonders bearbeitete Streifen geschmeidigen Sohlenleders. Sie werden bei der Herstellung von rahmengenähten (eingestochenen) Schuhwaren benutzt.

Die Spezialfabrikation von Schuhbestandteilen, wie Steifkappen, für die Schuhspitzen und Schuhfersen, Absätzen, Gelenkstücken, zugeschnittenen Schaftteilen usw.

Die Fabrikation von Bordüren (Futterstreifen) für die oberen Schaftkanten der Schuhwaren, aus gewebten Seiden- und anderen Stoffen, sowie aus Futterleder.

Die Fabrikation von Tacks, Zwickstiften, welche zum fabrikmäßigen Aufzwicken der Schuhwaren auf eisenbeschlagene Leisten dienen.

Die Fabrikation von Kunstleder in verschiedener Ausführung, teils als Ersatz für Futterleder, teils als Ersatz für Sohlleder, soweit dasselbe zu den weniger der Ausnutzung ausgesetzten Schuhteilen verwendet wird.

Die Fabrikation von starken Flachs- und Baumwollgarnen speziell für die Sohlennähmaschinen.

Die Fabrikation von Pflockholz (schmale, in Rollenform gewickelte Holzstreifen), wie solches von den Pflock- oder Holznagelmaschinen in der Schuhfabrikation verwendet wird.

Es wären wohl noch einige kleinere Industrien zu nennen, die ihre Entstehung der Mechanisierung der Schuhherstellung verdanken, ich glaube aber, daß die vorgehenden Ausführungen genügen, um zu zeigen, welche Mengen neuer Betätigungsmöglichkeiten die moderne Schuhfabrikation im Gefolge hatte.

Sechstes Kapitel.

Fabriksystem und Handwerk.

Zu den wichtigsten gewerblichen Fragen der Gegenwart gehören die Fragen, welchen Einfluß das fortschreitende Fabriksystem auf das Handwerk gehabt hat und wie sich in Zukunft das Verhältnis zwischen mechanischer Massenproduktion und handwerksmäßiger Einzelproduktion gestalten wird. Diese Fragen haben teilweise schon für die Schuhindustrie mehrfach Beantwortung gefunden[1]). Meine Ausführungen sollen daher nur so weit auf diese Fragen eingehen, als es die Vollständigkeit dieser Arbeit verlangt.

Der Verfall des Handwerks, herbeigeführt durch die übermächtige Konkurrenz des Fabrikbetriebes, ist gerade in unserm Gewerbe eine allbekannte Tatsache. Der Grund hierfür ist, daß die Mehrzahl der Konsumenten den Einkauf von fertigem Fabrikschuhwerk als bessere und praktischere Beschaffungsmöglichkeit ansieht, als die Bestellung beim Maßschuhmacher.

Diese Änderungen in den Ansichten der Konsumenten ist verschiedentlich zu erklären:

Was Güte des Materials anlangt, steht die Fabrikware eher auf höherer Stufe, als die des Handwerks. Wie wir oben ausführten, hat der kapitalkräftige bar oder gegen kurzfristige Wechsel zahlende Fabrikant die Möglichkeit, dem Lieferanten die weitgehendsten Bedingungen über Qualität des zu

---

[1]) Ich verweise hier vor allem auf die Arbeit Dr. Eugen Friedrichowicz, „Die Lage des Schuhmacherhandwerks in Deutschland“ in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, herausgegeben von Dr. A. Schäffle, 25. Jahrgang, Tübingen, 1899, und die Monographien in den „Schriften des Vereins für Sozialpolitik“, Bd. 62 mit 65.

liefernden Materials zu stellen. Diese Möglichkeit besitzt der nur kleine Posten, womöglich noch gegen langen Kredit abnehmende Handwerker nicht, er muß sich mit einem schlechteren Stück Leder begnügen, als er vielleicht zur Ausführung seiner Arbeit nötig hätte.

Stets wird von Handwerkern betont, daß ein Fabrikstiefel nie die richtige Paßform haben könne. Theoretisch ist es richtig, daß ein wirklich tadellos gearbeiteter Maßstiefel diese Bedingung am vollkommensten erfüllt. Auch Schöne[2]) glaubt, „daß die wenigsten Füße normal gewachsen sind", und schreibt dem Handwerk aus diesem Grunde die Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Fabrikware zu. Diese Ansicht dürfte etwas zu weit gehen. Der menschliche Fuß weist große Verschiedenheiten auf. Unsere Fabrikanten und Modelleure haben es aber gewiß verstanden, diesen Verschiedenheiten Rechnung zu tragen, und es muß ein Mensch heutzutage schon über ganz absonderliche Gehwerkzeuge verfügen, soll er in einem modernen Magazin, das die verschiedensten Fassons, Breiten- und Größennummern aufweist, kein passendes Schuhwerk finden. Geduld von seiten des Käufers und Verständnis von seiten des Verkäufers gehört ja wohl manchmal dazu, das individuell Richtige zu finden.

Die Bequemlichkeit, die Möglichkeit der raschen Befriedigung für den Käufer nützt dem Absatz der Fabrikware ebensoviel, wie sie den des Handwerksproduktes schädigt. Ein großer Prozentsatz denkt erst an den Kauf, wenn das Bedürfnis schon äußerst dringend ist. Dieses kann dann nur in entsprechender Weise, d. h. schnell im Magazin befriedigt werden. Auch dadurch geht der Handwerksmeister, der nie imstande ist, das Gewünschte sofort zu liefern, der außerdem in bezug auf Pünktlichkeit berechtigtem Mißtrauen begegnet, vieler Bestellungen verlustig.

Zu all dem kommt noch ein gewichtiger Umstand, der in der Produktionsweise des Handwerks selbst begründet ist.

---

[2]) M. Schöne, a. a. O., S. 115.

Auch beim Kundenschuhmacher ist im allgemeinen kein absolut individuelles Schuhwerk zu bekommen. Wie geht denn im allgemeinen die Herstellung eines Paar Stiefel im Maßgeschäft vor sich? Nachdem der Meister nach allen Regeln der Kunst das Maß genommen hat, begibt er sich in ein Geschäft mit Schuhmacherbedarfsartikeln, kauft einen Schaft, der ungefähr dem von ihm genommenen Maße entspricht, ferner einen Leisten, der dieselben Bedingungen auch nur annähernd erfüllt — nur wenige lassen sich einen eigenen Leisten nach ihrem Maße vom Leistenschneider anfertigen, da dies die Produktionskosten wesentlich erhöht; außerdem wird die Zahl der für den Bedarf der Maßschuhmacher arbeitenden Leistenschneider immer geringer[3]). Die Leisten werden dann vom Handwerksmeister selbst korrigiert — soll der Leisten dann wirklich der Fußform entsprechen, so erfordert das schon eine große Kunstfertigkeit, die eine besondere Ausbildung verlangt, welche der Mehrzahl wohl fehlen dürfte. Der nach Durchschnittsmaßen hergestellte Schaft wird dann über den auch nicht durchaus stimmenden Leisten gespannt, gezwickt und mit einem Boden versehen. Ist der Schuster geschickt, kann er trotzdem einen gutsitzenden Stiefel abliefern; ist er ein Stümper, so bekommt der Kunde eine Ware, die er besser, weit billiger und wahrscheinlich auch gefälliger im Aussehen in jedem Magazin sich hätte verschaffen können.

Was die Preisdifferenz zwischen Fabrik- und Handwerksware und deren Einfluß auf die Konkurrenzfähigkeit des Handwerks anlangt, so haben wir oben gesehen, daß die Fabrik im allgemeinen imstande ist, infolge der wesentlich verminderten Produktionskosten ihre Waren bedeutend billiger auf den Markt zu bringen. Andererseits erhöhen sich jedoch die Produktionskosten mit der Qualität der Ware durch Ver-

[3]) So hat sich erst vor kurzem in München eine derartige Leistenschneiderei, die für die ersten Maßgeschäfte im allgemeinen befriedigend arbeitete, in eine Leistenfabrik verwandelt, die nur mehr aus Gefälligkeit Leisten für Handwerker nach individuellem Maß herstellt.

wendung besonders kostspieliger Maschinen und hochbezahlter Arbeitskräfte, durch Materialverlust usw., während für das Handwerk diese die Produktionskosten vermehrenden Momente teils gar nicht, teils nicht in so hohem Maße gegeben sind. Außerdem braucht die Fabrik zu ihrem Absatz den Zwischenhändler. Dieser schlägt die Kosten für Ladenmiete, Fracht, Spesen, Personal, die Verzinsung seines Geschäftskapitals und den eigenen Profit auf die Ware. Das Resultat ist, daß erstklassiges mechanisches Fabrikat auch ziemlich teuer wird. Die Preisunterschiede könnten bei diesen Artikeln durch die größeren Herstellungskosten im mechanischen Betriebe und den Handelsprofit ausgeglichen werden, wenn die Handwerker nur bessere Rechner wären und im Einzelfalle mit einem geringeren Gewinn sich begnügen würden.

Dieser Einwand gilt aber nur bei ganz feinen Waren. Den Preisen mittlerer und minderer Fabrikwaren kann der Handwerker unmöglich folgen. Bei den vielen Fallimenten von Schuhfabriken und Schuhhandlungen gibt es nur zu viele Gelegenheit, Schuhwerk zu Schleuderpreisen zu erwerben. Wenn in diesen Fällen der Käufer auch besser daran wäre, wenn er den doppelten und dreifachen Betrag bei einem soliden Handwerker anlegen würde, die oft erstaunlich billigen Preise üben einmal eine unwiderstehliche Anziehungskraft aus. Diese Massenverkäufe von Schundwaren schaden übrigens dem soliden Magazingeschäft ebenso, wie dem Handwerker.

Wesentliche Schädigung endlich erfährt das Handwerk durch Abwanderung ihrer Arbeitskräfte — und meist gerade der besten — zur Großindustrie[4]). Sehen wir von den Meistern ab, denen es gelang, sich zu Fabrikanten aufzuschwingen, oder die sich dem Schuhhandel zuwandten und die Maßarbeit

---

[4]) Umfassende zahlenmäßige Belege fehlen mir. Diese Behauptung gründet sich auf gleichlautende Angaben von Fabrikanten, Handwerksmeistern und Fachschullehrern und auf eigenen Beobachtungen in verschiedenen großen Etablissements.

deshalb aufgaben, so finden wir zwei Hauptgründe für das Übergehen des Handwerkers in die Fabriken: bessere Arbeitsbedingungen und ununterbrochene Arbeitsgelegenheit. Das Schuhmacherhandwerk zählt zu den Saisongewerben; nur erstklassige Betriebe haben auch in der sog. toten Zeit genügend Arbeit, um ihre Hilfskräfte halten zu können; die deutschen Schuhfabriken dagegen arbeiten das ganze Jahr.

Nach diesen Auseinandersetzungen wird es nicht mehr wundernehmen, daß man gerade aus dem Schuhmacherhandwerk die lebhaftesten Klagen über die schlechten Zeiten hört. Nehmen wir nur zur Stichprobe einige Auszüge aus „Handels-, bzw. Gewerbekammerberichten". München 1896: „Die Schuhmacherinnung rechts der Isar spricht sich in ihrem Berichte aus, daß sich im Jahre 1896 eine Besserung der Geschäftsverhältnisse in ihrer Branche nicht gezeigt hat; vielmehr sei der Absatz gegen 1895 noch etwas zurückgeblieben; als Ursache wird die übergroße Konkurrenz der Schuhfabriken, der Abzahlungsgeschäfte und Warenlager . . . . . bezeichnet."

München 1906: „Im Schuhmacherhandwerk wollte sich auch im Jahre 1906 keine Besserung bemerkbar machen. Im allgemeinen herrschte ein anhaltender Mangel an Arbeit. Dies kann nicht wundernehmen, angesichts der immer bedrohlicher werdenden Konkurrenz der Schuhbasare, Ramschhallen und Tändlereien, die neuerdings teilweise dazu übergehen, auch Reparaturarbeiten zu übernehmen. Die notwendige Folge davon war aber, daß weder die Meister noch die Gehilfen einen ausreichenden Verdienst erzielen konnten. Insbesondere gehen die Kleinmeister immer mehr in ihrem Erwerbe zurück. Ein Teil derselben sieht sich schon gezwungen, bei Schuhbasaren, Warenhäusern usw. Arbeit zu suchen — mit Rücksicht auf die verteuerte Lebenshaltung wendet sich das Publikum immer mehr der billigen Fabrikware zu. Es ist klar, daß handgemachte Arbeit nicht zu denselben Preisen geliefert werden kann, als Fabrikware, im Ergebnis kommt letztere gleichwohl teurer zu stehen, als die Handarbeit. . . . . Das Schuhmachergewerbe

befindet sich in der Tat in der schlechtesten Lage.“ — Diese beiden Berichte genügen vollkommen; alle Berichte über das Schuhmacherhandwerk, mögen sie aus München, Leipzig, Berlin, Breslau oder auch aus irgendeiner kleinen Stadt Deutschlands kommen, drücken mit etwas anderen Worten denselben Jammer aus.

Welches Zahlenmaterial steht uns nun zur numerischen Berechnung der durch den Fortschritt des Fabriksystems eingeleiteten Bewegung des Schuhmachergewerbes zur Verfügung? Vor allem die Reichsgewerbestatistiken von 1875, 1882 und 1895. Das Material dieser drei Erhebungen zeigt aber leider gerade für diesen Zweck eine besondere Ungleichmäßigkeit und Unvollständigkeit. So ist für 1875 und 1882 die Zahl der Betriebe für alle Betriebsgrößen angegeben, 1895 finden wir keine Angaben über Betriebe mit 1 bis 5 beschäftigten Personen, auch fehlt die Angabe der Summe sämtlicher Betriebsgrößen. Gerade für die wichtigste Periode, in der sich der erste Teil der Hauptentwicklung unserer mechanischen Schuhindustrie vollzog, fehlen wichtige Angaben. Ein Vergleich von 1875 und 1882 ergibt:

Jahr	Zahl der Betriebe	Hauptbetriebe	Nebenbetriebe	Einwohnerzahl
1875	249996	246000	3966	42727072
1882	267694	247779	19915	46855704

Die Zahl der Betriebe war also nicht im Verhältnis zur Bevölkerung gewachsen. Letztere nahm um fast 10 Prozent, erstere um 7 Prozent zu. Schon dies ist ein Zeichen relativen Rückgangs des Handwerks; noch schärfer tritt dies hervor bei Betrachtung des Anwachsens der Nebenbetriebe. 1875 betrugen diese 1,3 Prozent aller Betriebe, 1882 schon 7,3 Prozent. 1895 erfolgte unzweifelhaft ein Rückgang der Haupt- und eine Zunahme der Nebenbetriebe; wenn die Erhebungen auch nach anderen Gesichtspunkten aufgestellt sind, lassen sie immerhin einen Vergleich zu.

Die Statistik von 1895 gibt an:

Geschäftsleiter in	
Hauptbetrieben	Nebenbetrieben
235328	28422

Die Zunahme der Nebenbetriebe ist teils zurückzuführen auf die Zunahme der von Friedrichowicz[5]) „Basarnebenbetriebe" genannten Werkstätten, die sich große Magazine und Basare zu Reparaturarbeiten einrichten, teils auf Alleinarbeiter, die die Schuhmacherei nur mehr im Nebenberufe ausüben. Gleichgültig, welche Kategorie mehr zum Zuwachs beiträgt, immer bedeutet dieser einen Rückgang des Handwerks.

Den relativen Rückgang beweist uns am besten folgendes Beispiel über Münchner Verhältnisse. Eine Verallgemeinerung derselben dürfte nicht verfehlt sein. Die Zahlen für 1882 entnehme ich zum Teil Franke[6]), die Zahlen für 1907 beruhen auf jegliches Vertrauen verdienenden Mitteilungen der „Schuhmacherzwangsinnung München".

Jahr	Schuhm.-Betr.	davon Gehilf.-Betr.	Alleinbetr.	auf 100 Betr. Alleinbetr.	beschäft. Personen
1882	1406	383	1023	73	2338
1907	1646	474	1172	71	2572

Jahr	davon Gehilfen	Einwohner	Einw. auf 1 Betrieb	Einw. auf 1 beschäft. Person
1882	935	230000	164	98
1907	926	539000	327	209

Von 1882 bis 1907 hat die Einwohnerzahl Münchens um 134 Prozent, die Zahl der Betriebe nur um 17 Prozent zugenommen. Ein deutliches Zeichen für die üble Lage des Gewerbes ist auch das Mißverhältnis zwischen Allein- und Gehilfenbetrieben. 1907 ist gegen 1882 zwar eine Verschiebung

---

[5]) Friedrichowicz, a. a. O., S. 262.
[6]) Franke, a. a. O., S. 88.

zum Bessern eingetreten, sie ist aber zu gering, um beachtenswert zu sein. Fast drei viertel aller Betriebe sind Alleinbetriebe — meist elende Flickschustereien, deren Besitzer sich durch Ausübung der unglaublichsten Nebenberufe durchhelfen, oder die schon längst von Magazinen und Basaren in Abhängigkeit geraten sind und nur noch äußerlich den Schein der Selbständigkeit aufrechtzuerhalten suchen.

Deutlicher als das Verhältnis der Betriebe zur Bevölkerungszahl zeigt das Verhältnis der im Schuhmacherhandwerk Münchens beschäftigten Personen zu dieser den Rückgang. 1882 beschäftigt das Handwerk 2338, bei einer Bevölkerung von 230 000 Menschen, 25 Jahre später war die Bevölkerung auf 539 000 oder um 134 Prozent, die im Handwerk Beschäftigten nur auf 2572 oder um nicht ganz 10 Prozent gestiegen; 1882 treffen auf einen in der Schuhmacherei Beschäftigten 98 Einwohner, 1907 209.

Gerade diese Zahlen beweisen klar die elende Lage des Schuhmacherhandwerks. Trotz des numerischen Rückgangs der Betriebe und der darin beschäftigten Personen und einer äußerlichen besseren Gestaltung des Verhältnisses zur Einwohnerzahl sind heute die Klagen ebenso beweglich, wie vor 25 Jahren. Der Fabrikbetrieb hat sich gleichmäßig mit der Einwohnerzahl gewaltig ausgedehnt und das Handwerk immer mehr zurückgedrängt.

Noch banger wird es uns um die Zukunft des Schuhmacherhandwerks, wenn wir uns den Nachwuchs ansehen. In München treffen 1907 auf 1646 Betriebe 116 Lehrlinge, in Berlin ist das Mißverhältnis noch krasser: dort kommen — wie in einer Versammlung der Berliner Schuhmacherinnung mitgeteilt wird[7]) — 80 Lehrlinge auf 7000 gelernte Schuhmacher. Wenn diese Lehrlinge auch alle dem Handwerk blieben, wären sie immer noch ein ungenügender Ersatz. Ein großer Prozentsatz derselben wandert aber, nachdem sich der Meister mit ihnen

[7]) „Der Schuhmarkt“ 1907, Nr. 42.

geplagt hat und ihnen wirklich etwas beigebracht hat, in die Fabriken ab.

Wenn manchem bei Betrachtung dieser Zahlen der Gedanke an ein baldiges vollkommenes Aussterben des Schuhmacherhandwerks kommt, ist es nicht zu verwundern.

Welches sind nun die Mittel, mit welchen das Handwerk gegen die fortschreitende Auflösung anzukämpfen sucht? Die Mittel, die wieder konkurrenzfähig machen sollen gegenüber dem mechanischen Betriebe?

Als einen dem Handwerk teilweise in Erfüllung gegangenen Wunsch wollen wir die Zwangsinnungen zuerst erledigen; sie wurden durch eine Änderung der Gewerbeordnung, durch ein Gesetz vom 26. Juli 1897 erreicht, das seit 1. April 1898 in Kraft ist. „Durch die höheren Verwaltungsbehörden ist auf Antrag Beteiligter anzuordnen, daß innerhalb eines bestimmten Bezirkes sämtliche Gewerbetreibende, welche das gleiche Handwerk oder verwandte ausüben, einer neu zu errichtenden Innung (Zwangsinnung) als Mitglieder anzugehören haben, wenn die Mehrheit der beteiligten Gewerbetreibenden der Einführung des Beitrittszwanges zustimmt.“ (Gewerbeordnung für das Deutsche Reich, § 100.) Im allgemeinen wird der Innungszwang nur auf diejenigen Handwerker ausgedehnt, die in der Regel Hilfskräfte beschäftigen.

Die Erreichung dieses Zwanges kann nicht als günstig anerkannt werden. Durch einen einfachen Mehrheitsbeschluß werden Elemente zum Beitritt zur Organisation genötigt, die diesem Gedanken abhold sind; gezwungene Genossen sind aber schlechte Genossen. Damit wird die vornehmste Aufgabe: „die Pflege des Gemeingeistes, sowie Aufrechterhaltung und Stärkung der Standesehre unter den Mitgliedern“ so ziemlich illusorisch. Der Gemeingeist läßt sich schwer pflegen unter zwangsweise vereinigten Mitgliedern in einem Gewerbe, in dem der Konkurrenzkampf derartig auch unter den Kleingewerbetreibenden entfesselt ist, wie in der Schuhmacherei. Auch Standesehre und Standesbewußtsein sind Eigenschaften, die

dem Streben nach Gewinnung der elendesten Lebensnotdurft nicht immer standhalten. Sehen wir unsere Gewerbeanmeldungen nach: 40—50 Prozent derselben betreffen Flickschustereien — der „Flickschuster" zahlt nämlich ein paar Pfennige weniger Gewerbesteuer, als der „Schuhmacher". Das zeugt nicht von Standesbewußtsein, ebensowenig, wie die mehrfach gehörte Äußerung: „Für was soll ich mir den Meistertitel erwerben, mich wegen nichts und wieder nichts in einer Prüfung plagen lassen, deswegen geht mein Geschäft doch nicht besser." — Der Klassenstandpunkt, speziell der Kleinmeister, hat sich im Kampfe ums tägliche Brot derartig verschoben, daß die Begriffe von alter Handwerkerehre und altem Handwerkerstolz fast ganz verloren gegangen sind. Die Kleinmeister und die Gesellenschaft fallen immer mehr dem Proletariat anheim und stehen im Wahlkampfe wohl schon meist in den Reihen der Partei, die dem Handwerk am feindlichsten gegenübersteht, in den Reihen der Sozialdemokratie[8]).

Da die Handwerker die Ursachen ihrer schlechten Lage vor allem in der „schrankenlosen Gewerbefreiheit"[9]) sehen, erstreben sie eine Hemmung derselben, was sie durch den Befähigungsnachweis zu erreichen hoffen. „Keiner soll selbständiger Handwerker werden können, der nicht in einer bestimmt vorgeschriebenen Weise eine Prüfung bestanden hat, und damit nachgewiesen hat, daß er über ein bestimmtes Maß von Kenntnissen verfügt." — Die Vertreter dieser Idee gehen von dem Glauben aus, daß durch die Einführung des Befähigungsnachweises eine so günstige Konkurrenzregelung eintreten würde, daß jeder, der diesen abgelegt hat, nun in seinem Gewerbe so viel Schutz genieße, daß seine Existenz gesichert sei[10]).

---

[8]) Sombart, a. a. O., S. 649ff.

[9]) Der Münchener Handels- und Gewerbekammerbericht von 1906 spricht das wörtlich aus.

[10]) Für ein Spezialstudium dieser Frage ist vor allem zu empfehlen: Dr. Thilo Hampke, „Der Befähigungsnachweis im Handwerk". Jena 1892.

Abgesehen von der Unmöglichkeit der praktischen Durchführung des Befähigungsnachweises könnte der gewollte Zweck durch denselben auch nie erreicht werden. Gelänge auch eine Ausdehnung des Befähigungsnachweises auf die Großindustrie — denn nur das hätte Sinn, da dieser doch vor allem der Niedergang des Handwerks zuzuschreiben ist — so könnte der Großindustrielle doch nicht an der Ausnutzung seines Kapitals verhindert werden. Er würde einfach einen Handwerker als Strohmann zum Leiter seines Unternehmens bestellen. Dieser erbringt den Befähigungsnachweis, und das Kapital bleibt nach wie vor im Gewerbe.

Ein weiteres Mittel gegen die Konkurrenz der Fabrik anzukämpfen, sucht das Handwerk in der Anwendung von Maschinen — Arbeitsmaschinen oder Arbeits- und Kraftmaschinen. Es glaubt damit dem Fabrikbetriebe mit den eigenen Waffen begegnen zu können. Besitzt der Handwerker das Kapital — selten ist das der Fall — so gelingt es ihm immerhin die Produktionskosten zu reduzieren, nie aber in dem Maße, daß sie so niedrig werden, wie in einem großkapitalistischen mechanischen Betriebe. Große Maschinenanlagen besitzen stets ein natürliches Übergewicht über kleine, was sich aus der folgenden Tabelle[11]) über Anschaffungskosten von Gasmotoren klar ergibt.

Es kostet 1 Gasmotor:

mit PS	Mark	also 1 PS Mark
1	1000	1000
2	1250	625
3	1450	483
4	1800	450
5	2000	400
10	3100	310
16	4100	255
20	4700	235
25	5300	212

[11]) Entnommen dem Katalog der Maschinenfabrik Chn. Mansfeld, Leipzig-Reudnitz.

Einem Betriebe also, der mit 25 P. S. arbeitet, kostet die Beschaffung der Pferdekraft 212 Mark, während der Kleinbetrieb, der kaum 1 P. S. ausnutzen kann, für diese 1000 Mark zahlen muß.

Das Wesentliche bei Beurteilung dieser Frage ist aber, daß die Maschine dem Handwerk nicht mehr Arbeitsgelegenheit schafft, und in dem Mangel an dieser beruht ja seine schlechte Lage. Die eine oder andere Maschine werden wir heute in jedem Handwerksbetriebe finden, so die überall fast unentbehrliche Nähmaschine[12]), dann Lederwalzen, vereinzelt Schärfmaschinen usw. Die großen Maschinen, wie Sohlennäh-, Zwick-, Ausputzmaschinen und Kraftmaschinen, finden nur wirtschaftliche Verwendung im Großbetriebe[13]).

Ein weiteres Mittel, welches das Handwerk erhalten soll, besteht in der Gründung von Genossenschaften. Es beruht auf dem Grundgedanken, daß der einzelne isoliert der Großindustrie gegenüber machtlos ist, durch den Zusammenschluß aber Widerstand halten kann.

Ohne auf die einzelnen Arten der Genossenschaften einzugehen, wollen wir nur kurz die Möglichkeit, bzw. die Unmöglichkeit des Erfolges dieser Bestrebungen erörtern. — Eine genossenschaftliche Bildung fordert vor allem zweierlei: erstens Kapital und zweitens Einigkeit; beides ist aber im Handwerk wenig zu finden. Die geringe Zahl kapitalkräftiger Handwerker, die auf eigenen Füßen stehen können, beteiligen sich nicht an der Genossenschaft, wenn sie nicht einen besonderen persönlichen Nutzen darin suchen. Es wird sich nicht leicht ein Mann mit so weitgehendem Solidaritätsgefühl finden,

---

[12]) Diese dient aber fast nur mehr Reparaturzwecken, nachdem sich der Handwerker mit Anfertigung des Schaftes meist nicht mehr befaßt.

[13]) Die geringe oder Nichtanwendbarkeit speziell der Kraftmaschinen im Kleinbetrieb der Schuhmacherei zeigt uns auch die Gewerbestatistik vom Jahre 1895. In diesem Jahre wurden im Deutschen Reiche auf 233650 Schuhmachereikleinbetriebe 12 Motorenbetriebe gezählt. Auf 100000 treffen also 5.

der sein Geld hergibt, daß sich andere Handwerker derselben Branche, also Konkurrenten mit demselben über Wasser halten können. Ist es aber gelungen, das nötige Kapital zur Gründung einer Genossenschaft zusammenzubringen, so arbeiten Neid, Mißgunst und Mißtrauen wieder an der Auflösung derselben. So ging eine Rohstoffgenossenschaft der Schuster in Ulm ein, „weil es Streit gab, indem einzelne Meister die besseren Häute für sich wegnahmen“[14]). Die Schuster in Loitzsch „haben weder Verständnis noch Neigung zum Zusammengehen zu Rohstoffgenossenschaften u. dgl. Die Verteilung der ungleichen Lederrollen würde zu Streitigkeiten führen“[15]); — viele der Schulze-Delitzschschen Schuhmacherrohstoffgenossenschaften „sind dadurch zugrunde gegangen, daß die an der Spitze stehenden Meister immer das beste Leder für sich ausschnitten. Das, was nun für die kleineren Meister übrigblieb, war nicht besser, als sie es sonst erhalten konnten. Und so lösten sich die Vereine wieder auf“[16]).

Der „Schuhmarkt“ zitiert einen Artifel der Fachzeitschrift „Schuhmacherei“ über den Zusammenbruch der Dresdener Reparaturgenossenschaft im Jahre 1907. „. . . . Kurzsichtigkeit, Engherzigkeit, übertriebener Egoismus und falsch verstandenes Geschäfts- und Berufsinteresse, wodurch um kleinlichster momentaner Vorteile willen die geringste Rücksicht auf andere — auch Kollegen und Freunde — auf Beruf und Stand beiseite gesetzt wird, und ferner noch Mißgunst und Brotneid, der dem gleichgestellten Kollegen nicht einige Paar Sohlen mehr gönnt, und die sogar bei dem besser situierten Geschäftsinhaber in dem kleinen Reparateur nur einen gefährlich werdenden Konkurrenten erblicken läßt, das sind die wirklichen Gründe, die

---

[14]) Eugen Nübling, „Das Schustergewerbe in Württemberg“, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 64, S. 279.

[15]) B. Aebert, „Die Schuhmacherei in Loitzsch“, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 62, S. 39.

[16]) Gustav Schmoller, „Zur Geschichte des deutschen Kleingewerbes im 19. Jahrhundert“. Halle 1870, S. 629.

dieses Unternehmen, wie früher ähnliche, zu Fall gebracht haben.“ Ferner finden wir im gleichen Artikel, „daß es von vornherein an Geld mangelte, und daß die Verwaltung allein nicht die Arbeit herbeischaffen konnte, die notwendig war, um das Unternehmen verlustlos arbeiten zu lassen“.

Wirksame Hilfe erhoffen sich die Handwerker noch von einer ausgiebigen Umsatzbesteuerung der großen Schuhwarenmagazine, um deren Prinzip „großer Umsatz, kleiner Gewinn am einzelnen Stück“ — entgegenzuarbeiten. Die Vertreter dieser Idee sind der Ansicht, daß die Magazine diese Steuer auf die Konsumenten durch die Erhöhung ihrer Warenpreise abwälzen müssen. Die Erfahrung zeigt aber, daß dies im allgemeinen nicht der Fall ist. Die Abwälzung erfolgt nicht nach unten, sondern nach oben auf den Produzenten[17]). Der Zweck dieses Heilmittels: Preisausgleich zugunsten des Handwerks, wird also nicht erreicht.

Nach allen diesen Erörterungen drängt sich uns die Frage auf: Kann das Schuhmacherhandwerk überhaupt noch neben dem fabrikmäßigen Großbetriebe in der Zukunft bestehen, oder wird mit der Zeit eine vollkommene Aufsaugung der handwerksmäßigen Betriebe erfolgen?

Wenn wir das Arbeitsgebiet des Handwerks betrachten, kommen wir zu dem Schlusse, daß eine vollkommene Ausschaltung desselben nie stattfinden wird. Der Handwerker bleibt unentbehrlich für die Herstellung

1. von individuellem Schuhwerk im allgemeinen,
2. von orthopädischem Schuhwerk im speziellen,
3. von Schuhspezialitäten (Sportfußbekleidung usw.),
4. von Reparaturen.

In all diese Gebiete ist der Fabrikbetrieb zwar auch schon eingedrungen; wir haben Fabriken, die Schuhwerk nach individuellem Maße herstellen, wir haben Spezialfabriken für Sport-

[17]) Das beweist am besten die Erfahrung mit der unsinnig hohen bayrischen Warenhausbesteuerung. — Die Forderung einer hohen Umsatzsteuer vertritt auch Friedrichowicz, a. a. O., S. 279.

fußbekleidung und haben Fabriken, die sich auch mit Reparaturen befassen, und selbständige mechanische Reparaturanstalten. Eine namhafte Konkurrenz erwächst hierdurch dem Handwerk nicht; auszunehmen ist hier vielleicht die fabrikmäßige Herstellung von Sportfußbekleidung. Das Bedürfnis nach individuellem Schuhwerk wird stets vorhanden sein. Bis jetzt ist das Vertrauen auf den Handwerker noch nicht ganz geschwunden, und es liegt nur an ihm, sich dasselbe zu erhalten.

Von größter Bedeutung ist das Reparaturengeschäft, das dem Handwerk doch zum größten Teile verbleibt. Bei ihm „entfällt ein größerer Teil des Preises auf die Arbeit, als bei Neuaufträgen, wo der Wert des verwendeten Materials viel stärker in Betracht kommt“[18]). Nach mehrfachen privaten Mitteilungen haben speziell die Reparaturaufträge nach einem zeitweiligen Rückgang im Handwerk wieder einen wesentlichen Aufschwung erfahren. Als Grund hierfür werden die schlechten Erfahrungen angegeben, die das Publikum mit den mechanischen „Schnellsohlereien“ usw. machte.

Ein immerhin noch reiches Arbeitsgebiet steht also dem Handwerk zur Verfügung, es kommt nur darauf an, daß es sich in diesem auch gegen die Angriffe des Großbetriebs, die gewiß nicht zu unterschätzen sind, zu behaupten versteht. Zwangsinnung, Befähigungsnachweis, Verwendung von Maschinen, genossenschaftliche Bildungen, Besteuerung der Magazine fanden wir als ungeeignete Mittel, diesen Zweck zu erreichen.

Das vorzüglichste Heilmittel ist zu sehen in einer eminenten Fachausbildung, in einer Hebung der handwerksmäßigen Technik. Es sind in den letzten Jahren in dieser Hinsicht erfreuliche Fortschritte gemacht worden, deren segensreiche Folgen nicht ausbleiben werden. Wir müssen hier zuerst die Bestrebungen zur Besserung des Lehrlingswesens ins Auge fassen.

---

[18]) Friedrichowicz, a. a. O., S. 279.

Der Gesetzgebung ist es heute so ziemlich gelungen, der „Lehrlingszüchterei", der wir so viele unbrauchbare Elemente im Schuhmacherkleingewerbe verdanken, ein Ziel zu setzen. Das Lehrlingswesen im Schusterhandwerk hat aber immer noch verschiedene wunde Punkte.

An der Spitze steht hier die Beschaffung des Menschenmaterials. Lassen wir den Ausschuß für das Lehrlingswesen der Schuhmacherinnung München sprechen, der folgendes in den „Münchner Neuesten Nachrichten" im Juli 1907 veröffentlichen ließ: „Der Ausschuß für das Lehrlingswesen der Schuhmacherinnung München teilt uns mit, er habe seit einer Reihe von Jahren die Erfahrung gemacht, daß viele Eltern der Meinung sind, wenn ein Knabe zu einem Berufe zu schwach oder in der körperlichen Entwicklung zurück oder auch zu beschränkt ist, dann sei er doch noch für einen Schuhmacher gut genug. Gerade das Gegenteil ist der Fall. Zu einem Schuhmacher muß man gesund sein, denn durch das fortwährende Arbeiten in gebückter Stellung ist eine gesunde Entwicklung der Brust und der inneren Organe überhaupt erste Bedingung." Nicht der Ausschuß unserer Jugend soll sich dem Schuhmacherhandwerk zuwenden; um den Niedergang desselben aufzuhalten, bedarf es ebenso tüchtiger intelligenter Leute, wie jedes andere Gewerbe. Aus schlechtem Lehrlingsmaterial können keine guten Gesellen und keine tüchtigen Meister hervorgehen. Es fehlt dem Handwerk, numerisch genommen, nicht an Gehilfen, aber es ist Mangel an guten Gehilfen. Gerade die schlechten Hilfskräfte vermehren das Proletariat des Handwerks, weder bei tüchtigen Handwerksmeistern, noch im Fabrikbetriebe finden sie dauernd Stellung; sie bilden dann jene Klasse selbständiger Alleinarbeiter, die sich durch die verschiedenartigsten Nebenbeschäftigungen — als „Zeitungsträger, Ausläufer, Laternenanzünder, Kirchendiener, Händler"[19]) — elend durch-

[19]) Dr. Andreas Voigt, „Das Kleingewerbe in Karlsruhe", Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 64, S. 57. — S. auch Sombart, a. a. O. I, S. 628.

schlagen. Sie sind es, welche die größte Schuld an der Diskreditierung der Handarbeit tragen, denn ein Kunde, der einmal in ihre Hand gefallen ist, verliert vielleicht für immer die Lust, sich sog. Maßschuhwerk zu beschaffen.

Eine weitere Forderung ist eine schärfere Überwachung der Lehrlingsausbildung, vor allem Überweisung an zur Ausbildung geeignete Meister. Haben sich auch die Verhältnisse gegen früher wesentlich gebessert, so besteht doch noch vielfach bei Kleinmeistern das Bestreben, die Lehrlinge als billige häusliche Dienstboten zu benutzen. Derartigen Meistern ist unbedingt das Recht, Lehrlinge auszubilden, sofort abzusprechen, ebenso sind Lehrlinge aus denjenigen Lehrstellen zu entfernen, in denen ihnen nicht ausreichende Möglichkeit geboten ist, das Gewerbe tatsächlich zu erlernen. Es sind also nicht nur diejenigen Personen von der Lehrlingshaltung ausgeschlossen, „die in sittlicher Beziehung zum Halten oder zur Anleitung von Lehrlingen ungeeignet erscheinen“[20]), sondern deren Betriebe hierfür ungeeignet befunden werden. Betrachten wir folgenden Auszug aus dem Jahresberichte der Lehrlingskommission einer süddeutschen Stadt für 1906/07, so wird diese Forderung berechtigt erscheinen: „Eine sehr weitgehende Erfahrung hat die Kommission im abgelaufenen Vereinsjahre gemacht, daß in $^2/_5$ der vorhandenen Lehrwerkstätten wenig, ja bereits gar keine Neuarbeit vorhanden ist, und sie nur als Reparaturwerkstätten in Betracht kommen.“ Der Bericht fügt hinzu: „Daß in solchen Werkstätten keine Lehrlinge ausgebildet werden können, und daß es ein frivoles Spiel ist, wenn solche Werkstätten Lehrlinge haben, liegt glatt auf der Hand.“ Wie mir berichtet wurde, blieben die Lehrlinge aber teilweise in diesen ungeeigneten Betrieben. Für was also Kommissionen und Revisionen, wenn durch sie keine Besserung in jeder Hinsicht gewährleistet wird?

In bezug auf Fachschulwesen ist im letzten Jahrzehnt viel

[20]) Gewerbeordnung des Deutschen Reiches, § 126.

geschehen. Der obligatorische Besuch der fachlichen Fortbildungsschulen für Lehrlinge wird seinen Zweck nicht verfehlen, der intelligente junge Mensch kann dort alles sich aneignen, was er neben seiner praktischen Handfertigkeit zur Ausführung seines Berufes nötig hat.

Durch eine gute Fachausbildung wird es gelingen, einen, wenn auch im Verhältnis gegen früher kleinen, aber kräftigen und leistungsfähigen Handwerkerstand in der Schuhmacherei zu erhalten, zu dem der Kunde wieder erhöhtes Vertrauen gewinnt. Dieser Handwerkerstand wird auch in der Lage sein, seinen Hilfskräften derartige Arbeitsbedingungen zu gewähren, die sich denen, die der Großbetrieb gewähren kann, wenigstens nähern.

Für einen Mißstand, der zur Schädigung des Handwerks sehr viel beiträgt, muß noch Abhilfe geschaffen werden: für das übermäßige Kreditnehmen der Kunden. Das Publikum muß zur Einhaltung kürzerer Zahlungsfristen erzogen werden, womöglich zur Barzahlung. Es sind in dieser Hinsicht gerade in unserer sog. guten Gesellschaft merkwürdige Auffassungen verbreitet. Im Magazin nimmt man die Barzahlung als selbstverständlich hin, den Handwerker erwartet womöglich Verlust der Kundschaft, wenn er es wagt, dieselbe an ihre Schuld zu erinnern — womit soll der Schuhmacher, der im allgemeinen nicht mit Kapital gesegnet ist, sein Leder, seine Zutaten, seine Löhne und alle übrigen Ausgaben begleichen, wenn der Kunde Monate, ja Jahre wartet, bis er so gnädig ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Änderung dieser unhaltbaren Verhältnisse wäre nur durch einiges Vorgehen im Gewerbe zu erreichen. Ich erinnere hier an die Vereinbarung der Münchener Maßschneider 1907, die auch unter der Lässigkeit ihrer Kunden zu leiden hatten: „Unbekannten Kunden, die nicht gute Referenzen erbringen, wird nur gegen Leistung einer Anzahlung geliefert; bei Zahlung innerhalb eines Monats werden 5 Prozent Rabatt gewährt.“ Ob das strikte durchgeführt wird, oder ob sich nicht doch hier und da ein Meister findet, der, um einen

Kunden zu gewinnen, auf die Anzahlung verzichtet oder die Rabattgewährung auf eine längere Frist ausdehnt, entgeht meiner Beobachtung; soweit ich aber orientiert bin, soll die genannte Vereinbarung eine zufriedenstellende Wirkung haben.

Das Mittel, sich vor unsicheren Kunden durch sog. „schwarze Listen", wie sie manche Innungen herausgeben, zu schützen, finde ich nicht ausreichend. Bis ein Schuhmacher sich entschließt, einen Kunden für diese Liste vorzuschlagen, dann hat er gewiß schon schweren Schaden erlitten. Mir liegen einige derartige Listen vor, in denen alle Gesellschaftsklassen in schöner Eintracht sich vereinigt finden, was doch einige Gerechtigkeit in der Behandlung vermuten läßt. Besser sind aber Mittel, welche prophylaktisch wirken.

Siebentes Kapitel.

Moderne Technik und Arbeiterschaft.

Einer genauen Schilderung der sämtlichen Arbeitsverhältnisse in der Schuhindustrie stehen dieselben Schwierigkeiten entgegen, wie der Feststellung der Produktionskosten. Große Mannigfaltigkeit der Produkte, die Verschiedenheit der technischen Einrichtungen und der örtlichen Verhältnisse usw. bringen eine Verschiedenheit der Arbeitsbedingungen, vor allem der Löhne, mit sich, die in allen Einzelheiten durch einen einzelnen Privaten kaum zu erfassen ist. Es ist aber möglich, einen allgemeinen Überblick über die Lage der Arbeiterschaft zu gewinnen, der uns die Beantwortung der für unsere Arbeit so wichtigen Fragen gestattet: Welchen Einfluß hat die fortschreitende Technik auf die soziale Lage der Arbeiterschaft in der Schuhindustrie? Bedeutet die Weiterentwicklung der Technik, die Entstehung des fabrikmäßigen Großbetriebs wie einen wirtschaftlichen, so auch sozialen Fortschritt?

A. Frauen- und Kinderarbeit.

Von dem Einfluß der Technik auf die Verteilung der Arbeit auf Männer, Frauen und jugendliche Arbeiter, bzw. Kinder ist schon im Kapitel 1 kurz die Rede gewesen. Wir sahen, daß durch das Aufkommen der Nähmaschine die Frauenarbeit zuerst in der Schuhmacherei zur Geltung kam. Damals dürfte die Frau als unangenehme Konkurrentin gegolten haben, weil sie, die fast ausschließlich die neu aufgekommenen Maschinen bediente, eine Menge hoch qualifizierter und entsprechend auch verhältnismäßig hoch gelohnter Arbeiter — die Schaftstepper — ausschaltete. Die Frau hat sich auch im mechanischen Betriebe ihre Stellung in dem wichtigen Teile des Produktionsprozesses, der Schaftarbeit, bewahrt. Es ist nicht richtig, wenn

Franke[1]) sagt: „In der Fabrik hat die Lohnarbeiterin aus diesem einen Operationsgebiet den Mann gänzlich verdrängt.“ In der Fabrik war von Anfang an die Stepperei eine Domäne der Frauenarbeit. Der männliche Arbeiter sieht auch die Frau in dieser Tätigkeit nicht als lästige Konkurrentin an, die Stepperei wird von ihm als ausschließliches Arbeitsgebiet der Frau anerkannt. War es anfänglich bei Aufkommen der Nähmaschine das Bestreben der Arbeitgeber, die billige Arbeitskraft der Frau auszunutzen, so wurde diese Arbeit späterhin nur den Frauen überlassen, weil man zur Erkenntnis kam, daß sie sich zu dieser besonders eigneten.

Die Konkurrenz der Frauenarbeit auf anderen Operationsgebieten ist unbedeutend. Sie wird vielfach noch verwendet zu untergeordneten Hilfsarbeiten, Kappenkleben, Sohlenschwärzen, Tragantieren (Bestreichen der Sohlen mit einer Tragantgummilösung) usw.; weibliche Maschinenarbeiter dagegen findet man sehr wenig (ausgenommen sämtliche zur Stepperei gehörigen Maschinen: Schärf-, Kantenbug-, Näh-, Knopfloch-, Ösenmaschine usw.), weil die Bedienung der meisten Maschinen doch ein gewisses Maß von Kraft erfordert, das der Frau mangelt. Daher sieht man im allgemeinen nur einige einfache Ausputzmaschinen (Absatzpolier-, Bodenpolier-, Ausglasmaschinen) von Frauen bedient, aber auch das nur ausnahmsweise, so daß von einer „scharfen Konkurrenz der Frauenarbeit in der Schuhindustrie“ eigentlich nicht gesprochen werden kann. Die prozentuale Beteiligung der Frauen an der mechanischen Schuhfabrikation ist aber eine ziemlich bedeutende, sie schwankt in den einzelnen Betrieben zwischen 25 und 33 Prozent[2]). — Die Beschäftigung der Frau ist in der Schuhindustrie eine im allgemeinen angenehme und nicht sehr

[1]) Franke, a. a. O., S. 169.

[2]) Ich nehme hier nur wieder geschlossene mechanische Fabrikbetriebe an. Bei Betrieben, die viel mit Hausindustrie arbeiten, die besonders viel minderwertiges Stoffschuhwerk produzieren, die ev. ganz von Frauen gefertigt werden, verschieben sich diese Zahlen natürlich sehr bedeutend.

schwierige; die übrigen Arbeitsbedingungen sind, wie wir noch sehen werden, auch durchschnittlich günstige, so daß Forderungen nach einer Beschränkung der Frauenarbeit im Sinne eines vollständigen Verbotes der Frauenarbeit in unserer Industrie kaum gerechtfertigt erscheinen. Wenn wir von ev. notwendigen Eingriffen überhaupt sprechen wollen, so käme nur eine Änderung des § 137 der G. O., Absatz 2, in Betracht: Eine weitere Herabsetzung der Arbeitszeit für Arbeiterinnen.

Die Betrachtung des Einflusses der fortschreitenden Technik auf die Möglichkeit der Verwendung jugendlicher Arbeiter, d. h. von Personen beiderlei Geschlechts von 14—16 Jahren und von Kindern zwischen 13—14 Jahren ergibt ein befriedigendes Resultat. Was heute die Beschäftigung von Kindern unter 13 Jahren betrifft, so wird sie durch § 195 der G. O. unmöglich gemacht. Kinder und junge Leute sind meist nur zu untergeordneten Hilfsarbeiten zu verwenden, alle anderen Arbeiten erfordern zu viel Aufmerksamkeit, Kraft oder Gewandtheit, als daß sie jungen Leuten anvertraut werden könnten. Das Zurückgehen der Kinderarbeit verdanken wir übrigens auch vielfach der segensreichen Bestimmung des § 135, Absatz 2 der G. O.: „Die Beschäftigung von Kindern unter 14 Jahren darf die Dauer von 6 Stunden täglich nicht überschreiten.“ Ein Fabrikinspektorenbericht für die Pfalz von 1906 äußert sich darüber: „Eine wesentliche Minderung fällt auf die Zahl der in den Schuhfabriken beschäftigten 13—14 Jahre alten Knaben.“ Für diese Verminderung dürfte der Grund maßgebend sein, daß die nur 6 Stunden dauernde Arbeitszeit störend auf das Zusammenarbeiten mit den Erwachsenen einwirkt. Dieser Grund ist sehr plausibel. Zu vielen Hilfsarbeiten wird der Knabe hierdurch unverwendbar und zu sonstigen Arbeiten ist er noch nicht tauglich, also hört die Einstellung auf.

Bevor wir in eine Betrachtung der Arbeitsbedingungen eintreten, wollen wir den Einfluß der Technik auf die Qualifikation der Arbeiter besprechen.

B. Qualifikation der Arbeit.

Wenn wir von Fabriksystem und Qualifikation der Arbeit sprechen, handelt es sich vor allem um folgendes: Welches ist das Verhältnis zwischen ungelernten und gelernten Arbeitern innerhalb eines modernen Betriebs? Ein ungelernter Arbeiter ist hierbei ein Arbeiter, der jederzeit ohne besondere Auswahl der Person ersetzt werden kann, gelernte Arbeiter sind die, deren Tätigkeit eine besondere Lehrzeit, besondere Übung oder besondere Begabung voraussetzen, Arbeiter, deren Platz nicht ohne Prüfung der technischen Fähigkeiten auszufüllen ist. Hier speziell ist noch zu berücksichtigen, welche Verwendung der gelernte Schuhmacher im Rahmen des Fabrikbetriebes findet.

Gewiß besteht beim kapitalistischen Unternehmen die Tendenz, die Arbeitskräfte aus dem großen Reservoir der ungelernten Arbeiter, die sich stets anbieten, zu ersetzen. Im Gegensatz zum Handwerk besteht auch die Möglichkeit hierzu in höherem Maße; speziell der maschinelle Betrieb mit seiner weit fortgeschrittenen Arbeitsteilung bringt eine starke Differenzierung der Arbeitsleistung mit sich, die diesem Bestreben günstig erscheint.

Zutreffend ist es auch, daß das Handwerk, wenn es Tüchtiges leisten will, nur hoch qualifizierte Arbeitskräfte brauchen kann, während im Rahmen eines Fabrikunternehmens eine Menge ungelernter Arbeiter Platz finden können. Die Zahl derselben hat aber ihre Grenzen; diese Grenzen werden um so enger, je besser die Qualität der Ware wird, sowohl in bezug auf verwendete Rohstoffe, als auf Ausführung, je weiter die Technik fortschreitet, je komplizierter und kostspieliger die maschinellen Anlagen werden.

Bei der folgenden Betrachtung über die Qualifikation der einzelnen Arbeiterkategorien soll nur von den Bedürfnissen eines gut organisierten Fabrikunternehmens, das sich in der Hauptsache mit guter Qualitätsarbeit befaßt, ausgegangen wer-

den. Mit der Qualität der Arbeit sinken auch die Anforderungen, die an die Qualifikation des Arbeiters gestellt werden.

Die „ungelernten" Arbeiter sind schnell erledigt, sie nehmen in einem Betriebe von oben genannter Beschaffenheit keine hervorragende Stelle ein. Es sollen natürlich hier nur Leute genannt werden, die unmittelbar in der Produktion tätig sind, nicht irgendwelche Hilfskräfte, die sich mit Transport-, Lagerarbeiten usw. befassen. Jedem ungelernten Arbeiter ist übrigens ein gewisses Maß allgemeiner Fähigkeiten zuzuschreiben, d. h. „Eigenschaften, allgemeine Kenntnisse und Einsichten, welche in verschiedenem Grade das Gemeingut aller höheren gewerblichen Stadien sind"[3]).

Wenn wir die einzelnen Abteilungen eines Maschinenbetriebes durchgehen, so finden wir zuerst im Stanzraume einige Arbeiten, die weder besondere Vorbildung, noch besondere Talentierung voraussetzen. So das Absatzstanzen, das Flecksetzen und Stiften; nur ein gewisses Maß von Aufmerksamkeit ist hier erforderlich, um die verschiedenen Sorten von Absätzen nicht zu verwechseln. Von späteren Tätigkeiten ist die Rißschließ- und die Glättmaschine von jedem Tagelöhner leicht zu bedienen.

Ebenso ist die Bedienung der Absatzaufnagelmaschine (ein Mann und ein Hilfsarbeiter, der die Stifte setzt) leicht zu ersetzen, wenn auch hier Aufmerksamkeit verlangt wird, daß der Absatz gerade und richtig aufgesetzt wird.

Einleisten und Brandsohlenauflegen gehört zur Domäne der jugendlichen Arbeiter; auch hier ist nur ein normales Maß von Aufmerksamkeit erforderlich bei der Wahl der Fassons und Nummern.

Im Ausputzraume gehören Ausglaser und Bimser nach Aussagen verschiedener Fabrikanten und Werkmeister zu den Leuten, „die nichts zu verstehen brauchen, um die Maschine zu bedienen". Die Fertigmacherei endlich: Reinigen, Knöpfen,

[3]) A. Marshall, „Handbuch der Volkswirtschaftslehre". Stuttgart und Berlin 1905, S. 149.

Nesteln, Bedienung der Bügelmaschine, bedarf keiner gelernten Arbeiter.

Dieser geringe Prozentsatz von Teilarbeiten kann also im allgemeinen in den Händen ungelernter Arbeitskräfte liegen.

Was fordert nun die fortgeschrittene Technik an qualifizierten Arbeitskräften? Sombart[4]) gibt drei verschiedene Kategorien höher qualifizierter Arbeitskräfte an, durch deren Verwendung die kapitalistische Unternehmung zu vollkommenen Leistungen zu gelangen vermag:

1. den Stab wissenschaftlich gebildeter Hilfskräfte,
2. Spezialisten der ausführenden Arbeit,
3. die qualifizierten Arbeiter im allgemeinen.

Die erste Kategorie wird in der Schuhindustrie durch die technisch und kaufmännisch gebildeten Betriebsleiter vertreten[5]).

Die zweite Gruppe qualifizierter Arbeitskräfte, die „Spezialisten der ausführenden Arbeit" sind eine Auslese aus dem gesamten Arbeiterstande der betreffenden Industrie. Die Modelleure, die ersten Zuschneider, die Werkmeister gehören zu dieser Kategorie. Sie müssen sich auszeichnen durch ein hohes Maß höchst persönlichen empirischen Könnens und werden, einmal eingearbeitet in einem Betriebe, fast unersetzlich für den Unternehmer.

Von den Modelleuren hängt in erster Linie das Gelingen der ganzen Produktion ab, sie müssen vertraut sein mit allen Eigenschaften des Materials, das nach ihren Mustern verarbeitet wird, müssen alle Modebedürfnisse beobachten, müssen im-

[4]) Werner Sombart, Der moderne Kapitalismus, II, S. 542.

[5]) Natürlich nur in erstklassigen, technisch hochstehenden Betrieben, in denen die Unternehmertätigkeit von großer Bedeutung ist. Die große Zahl der „Auchfabrikanten", die mit schlechten technischen Hilfsmitteln, schlechten Arbeitern, minderem Rohmaterial produzieren, die sich um die Erfordernisse des Marktes nur wenig kümmern, die womöglich keine besondere Verkaufsorganisation haben, die also, kurz gesagt, keine Ahnung haben von der Tätigkeit eines modernen Unternehmens, zählen bei den oben genannten „Betriebsleitern" nicht mit.

stande sein, ev. selbst durch eigene Erfindungskraft die Mode zu beeinflussen.

Vom Zuschneider wird auch vor allem vollkommene Kenntnis des Materials verlangt. Unvorteilhafte Ausnutzung des wertvollen Rohstoffes, des Leders, bedingt eine bedeutende Beeinträchtigung des Gewinnes. Auch ein begabter Mann wird erst nach fünf- bis sechsjähriger Lehrzeit ein fertiger, durchaus brauchbarer Zuschneider.

Die Tätigkeit eines Werkmeisters ist vielseitig und verantwortungsvoll. Von ihm wird volle Vertrautheit mit allen Teilarbeiten, vor allem aber mit allen Maschinen seiner Abteilung verlangt. Er ist nur aufsichtführend, muß aber im Notfalle auch selbsttätig einspringen können. Er hat die Zuweisung von Arbeit, das Abführen von fertiggestellten Stücken an andere Abteilungen zu regulieren und hilft so mit am gleichmäßigen Fortfließen der Produktion.

Die noch übrigbleibenden Arbeitskräfte sind die „qualifizierten Arbeiter im allgemeinen". Einzelne Aufführung aller qualifizierten Arbeiter dieser Gattung in einem modernen Schuhfabrikbetriebe wäre ermüdend und würde auch über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen. Es läßt sich eine Einteilung der verschiedenen verlangten Leistungen und Fähigkeiten geben, für diese können dann einzelne Typen herausgegriffen werden.

Fast alle Tätigkeiten, gleichviel ob sie in der Stanzerei, Stepperei, Zwickerei oder der Ausputzerei liegen, verlangen ein hohes Maß von Aufmerksamkeit und damit eine nicht zu unterschätzende geistige und nervöse Inanspruchnahme.

Materialkenntnis wird vom Stanzer, Schärfer und Zwicker verlangt. Maschinenschärfer und -zwicker müssen imstande sein, die Maschinen nach Art und Stärke des Leders selbst zu stellen.

Die Bedienung fast aller Maschinen erfordert eine lange Übung; die meist auf eine bestimmt hohe Geschwindigkeit eingestellten Maschinen fordern, daß die verlangte Qualität in

einer sehr begrenzten Zeit hergestellt wird. Ein großer Prozentsatz erreicht die Gewandtheit nicht, um an bestimmten Maschinen mit feinster Arbeit einen guten Durchschnittslohn zu verdienen. Dieser Umstand allein bedingt die oft starken Schwankungen der Löhne an gleichen Maschinen bei gleichen Bedingungen im gleichen Betriebe[6]).

Zuletzt wird von jedem Maschinenarbeiter erwartet, daß er eine gewisse Vertrautheit mit seiner Maschine besitzt, die es ihm ermöglicht, kleine Störungen ev. zu beheben. „Die Maschinen, welche immer komplizierter werden, fordern eine gewisse liebevolle Behandlung, ein Eingehen auf die in ihnen niedergelegten Gedanken der Technik seitens des Arbeiters...; selbst Wunderwerke des menschlichen Geistes, liefern sie dort die besten Erzeugnisse, wo der an ihnen beschäftigte Arbeiter selbst zu hoher geistiger Arbeit aufsteigt.“[7])

Wie steht es nun mit der Verwendung von ehemaligen Handwerkern im modernen Fabrikbetriebe?

Es gehört zu den bewegtesten Klagen des Handwerkerstandes, daß der Mangel guter Arbeiter bei ihm vielfach herbeigeführt wird durch die Abwanderung derselben in die Fabrik. Diese Klagen sind gerechtfertigt, weil die Großindustrie tatsächlich nicht nur große Mengen von Schuhmachern an sich zieht, sondern auch die besten Kräfte. Gerade in den verantwortungsvollsten Stellungen des Fabrikbetriebes, unter den Modelleuren, Zuschneidern, Werkmeistern, finden wir einen großen Prozentsatz ehemaliger Angehöriger des Handwerks, und zwar immer Leute, die in ihrem früheren Wirkungskreise zu den tüchtigsten gehörten. Sie werden vom Großbetriebe geschätzt als Leute, die nicht nur in einzelnen Teilprozessen

[6]) Von zwei Schnittfräsern in einem von mir besuchten mechanischen Großbetrieb, die an Maschinen der gleichen Konstruktion das gleiche arbeiteten, stellte der erste Arbeiter (6 Jahre an der Maschine) in zehnstündiger Arbeitszeit 170—180 Paar, der zweite (11—12 Jahre an der Maschine) in derselben Zeit nur 110—120 Paar fertig.

[7]) Von Schulze-Gävernitz, Der Großbetrieb ein wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt. Leipzig 1892, S. 169/70.

virtuos sind, sondern die alle einzelnen Tätigkeiten im Detail, die den ganzen Aufbau des Schuhwerks kennen und sich durch genaue Materialkenntnis auszeichnen.

Bei Betrachtung vorstehender Ausführungen ist es nicht begreiflich, daß von Laien, aber auch von Handwerkern dem Fabrikarbeiter als „Maschinenknecht“ oft eine sehr geringe Wertschätzung in bezug auf seine Leistungen entgegengebracht wird. Ist die Schuhindustrie auch noch verhältnismäßig jung, ist unser Maschinenarbeiter auch noch weit entfernt von der Tüchtigkeit und Leistungsfähigkeit, namentlich seiner amerikanischen Genossen, im allgemeinen sind die Zeiten für unsere technisch sich immer mehr vervollkommnende Schuhfabrikation vorbei, da sie ihre Arbeitskräfte aus den Bevölkerungsschichten niederster Lebenshaltung ersetzen konnten, aus dem Abschaum aller Berufszweige, „aus den Ärmsten der Armen“, wie Schulze-Gävernitz sagt, die nur notgedrungen die stramme Disziplin der Fabrikarbeit ertragen, die den geringen Löhnen, die ihnen nur die Erreichung des Lebensminimums gestattet, entsprechend geringe Leistungen entgegensetzen. Eine moderne Schuhfabrik, namentlich eine solche, die sich mit Produktion von Qualitätsware befaßt, bedarf eines Stammes technisch gewandter, hoch qualifizierter Arbeitskräfte, die in bezug auf allgemeine und spezielle Fähigkeiten weit über dem Niveau des Durchschnittshandwerksgesellen, ja sogar des Durchschnittshandwerksmeisters stehen.

C. Die Arbeitsbedingungen.

I. Die Löhne.

a) Die Lohnsysteme.

An Lohnsystemen kommen in der Schuhindustrie Zeit- und Akkord- oder Stücklöhne in Betracht; beide Systeme für sämtliche Betriebsformen. Im Handwerk ist aber die erstere, im mechanischen Betriebe die letztere Art vorherrschend.

Die Akkordarbeit wird von den Unternehmern in allen den Teilen des Produktionsprozesses bevorzugt, bei denen es

sich um eine quantitativ hohe Leistung handelt; wo jedoch auf die Qualität der Leistung ganz besonderer Wert gelegt werden muß, finden wir Zeitlohn. Aus letzterem Grunde sind die Zuschneider fast durchweg im Zeitlohn beschäftigt, soweit das Zuschneiden mit der Hand geschieht, eine Weiterverbreitung der Oberlederstanzen wird auch der Zuschneiderei in fortschreitender Weise die Stücklöhne bringen. Vereinzelt werden auch Sohlenstanzern Zeitlöhne gezahlt, besonders wenn sie mit besonders wertvollem Material zu tun haben. Werkmeister, kaufmännisches Personal erhalten selbstverständlich auch Zeitlöhne.

Die überwiegende Mehrzahl der im mechanischen Betriebe Beschäftigten wird nach dem Stück bezahlt. Die Anwendung dieses Systems liegt aus begreiflichen Gründen im Interesse des Unternehmers. Er ist der berechtigten Meinung, daß nur der Akkordlohn ihm Garantie gibt, daß er für die aufgewendete Lohnsumme auch eine entsprechende Leistung erhält. Die Arbeiterschaft, speziell die deutsche, dagegen wünscht die möglichste Umwandlung der Stück- in Zeitlöhne. Solange sie aber nicht bereit ist, eine Mindestleistung zu garantieren, werden diese Bestrebungen keine Fortschritte machen. Bis jetzt hat die Akkordlöhnung beiden Teilen Nutzen gebracht: dem fleißigen Arbeiter gab sie die Möglichkeit eines hohen Verdienstes, dem Fabrikanten lieferte sie die seiner Lohnzahlung entsprechenden Produktenmengen. Namentlich da, wo es sich neben quantitativ hoher auch um qualitativ gute Leistung handelt, liegt es im eigensten Interesse des Fabrikanten, die Akkordsätze nicht zu niedrig anzusetzen, um nicht durch Überhetzung des Arbeiters, der einen guten Durchschnittsverdienst erzielen will, der Güte des Produktes zu schaden. Es ist mit Bestimmtheit anzunehmen, daß mit allgemeiner Einführung der Zeitlöhne in der Schuhindustrie die Leistungen bedeutend zurückgingen; die Löhnung nach dem Stück ist ein unfehlbarer Stimulus für die Fähigkeiten des einzelnen. „. . . . In a number of instances it was found that where the workmen were paid by the piece

performed the work in less time than those who were paid by hour or day.“ So der „Commissioner of Labour“ der Vereinigten Staaten von Nordamerika in seinem Rapport über die Schuhfabrikation für 1898[8]). Die Erfahrungen, die in diesem für die Schuhindustrie vorbildlichen Lande gemacht wurden, dürften für uns auch maßgebend sein.

Eine vielfach bestehende Eigentümlichkeit der Lohnzahlung in der Schuhindustrie (namentlich in Pirmasens) ist die Gewährung von „Prämien“ an eine Anzahl von guten Arbeitern am Ende des Jahres. Sie entstanden durch die Not; um bei dem ständigen Arbeitermangel den ständigen Wechsel zu vermeiden, wird mit tüchtigen Arbeitern folgendes Abkommen getroffen: Wenn sie bis zum Jahresende in Stellung bleiben, so erhalten sie Mitte Dezember Prämien von 50, 100 oder 200 Mark (pro Woche 1, 2, 3, 4 Mark). Dieser Prämie geht der Arbeiter verlustig, wenn er vor Ablauf des Jahres kündigt, dagegen muß der Arbeitgeber die Prämie zahlen, wenn er dem betreffenden Arbeiter kündigt. Die Prämie erscheint also lediglich als eine Belohnung für lange Dienstzeit, für Ausharren in einem Betriebe. Diese Maßnahme entspringt einem begreiflichen Interesse der Unternehmer, während sie andererseits wieder von einem Teil der Arbeiterschaft bekämpft wird — auch nicht mit Unrecht —, da sie durch diese Prämien in ihrer Bewegungsfreiheit, ihrer Freizügigkeit sich eingeschränkt sehen.

b) Die Lohnhöhe.

Eine Vergleichung der Lohnverhältnisse in den alten Betriebsformen, Handwerk und Hausindustrie, mit denen des modernen Fabriksystems fällt entschieden zugunsten des letzteren aus.

Die Gesellenschaft im Handwerk litt von jeher im allgemeinen unter schlechten Lohnverhältnissen und leidet noch darunter. Die niederen Löhne werden heute teilweise weniger

[8]) 1. Census der Vereinigten Staaten von Nordamerika, Census-Bulletin Nr. 221, S. 19.

herbeigeführt durch niedere Lohnsätze, als durch den Mangel an Arbeit. Eine Durchsicht des Lohntarifs der Münchener Schuhmacher zeigt uns Zeit und Stücklöhne von einer Höhe, die ein gutes Einkommen sichern müßten, wenn es dem Arbeiter möglich wäre, seine Arbeitskraft voll auszunutzen.

Im „Schuhmacherfachblatt“ 1907, No. 35, erscheint eine statistische Aufnahme über Lohnverhältnisse der Schoßarbeiter Münchens vom Jahre 1906/07. Da sich nur 40 Prozent derselben beteiligt haben, dürfte das Resultat der Aufnahme nicht absolut maßgebend sein für einen Schluß auf die Gesamtheit.

	15 Mark u. darunter	15,01 inkl. 18,89 Mark	18,90 u. darüber
Heimarbeiter[9])	8,4 %	18,6 %	73 %
Zeitlohnarbeiter	3 „	44 „	53 „
Werkstättenakkordarbeiter	19,3 „	52,7 „	28 „

Die Zahl der einigermaßen annehmbar bezahlten Leute ist also recht gering. Ungerechtfertigt ist jedoch der Vorwurf im Verlaufe des Artikels gegen die Meister, denen die Schuld an den schlechten Verhältnissen zugeschrieben wird. Die Meister sind meist nicht weniger notleidend, als ihre Gesellen; sie wären die ersten, die Interesse daran hätten, daß sich die Arbeiter die tarifmäßigen Wochensätze regelmäßig verdienten — denn das würde das bedeuten, was beiden hier nur helfen kann — Arbeitern und Meistern —, genügende Arbeit.

Noch ungünstiger sind die Zahlen für andere bayrische Orte:

	niedrigster Verdienst Mark	höchster Verdienst Mark	Durchschnitts-Verdienst Mark
Landshut	11,46	15,90	13,97
Kempten	14,12	20,—	17,43
Kaufbeuren	13,07	17,43	17,—
Rosenheim	13,17	18,14	16,37
Passau	7,58	17,33	12,97
Miesbach	15,34	22,90	18,49

[9]) In München sind es ungefähr 100 Sitzgesellen, von denen sich 70 an der Statistik beteiligt haben. Sie erhalten für ihre Arbeit einen Zuschlag, daher der höhere Verdienst als der der Werkstättenarbeiter.

An dieser Statistik beteiligten sich 84 Prozent der betreffenden Arbeiter. Das Fachblatt gibt weiter an: „Einzelne Lohnsätze von 5, 6 und 7 Mark in der Woche sind nichts Seltenes. Rechnet man nun von den sechs Orten den Durchschnittsverdienst zusammen, so ergibt sich ein Gesamtdurchschnittsverdienst von 16,03 Mark. Dabei eine Arbeitszeit bis zu 15 Stunden pro Arbeitstag."

Diese wenigen Beispiele genügen, die Verhältnisse im Handwerk zu zeigen; im ganzen Deutschen Reiche herrscht in dieser Hinsicht eine betrübliche Gleichförmigkeit.

Was die Lohnverhältnisse in der Hausindustrie betrifft, so ist es eminent schwer, einen genauen Einblick in dieselben zu gewinnen, da hier in jeder Beziehung die denkbar größte Mannigfaltigkeit herrscht. Eine Gewähr würde nur eine Fülle von gewissenhaften Einzeluntersuchungen geben, die sine ira et studio auf ganz objektiver Basis vorgenommen werden. Die große Menge von Nachrichten, welche die gewerkschaftliche Fachpresse bringt, sind deshalb wohl mit einigem Mißtrauen zu betrachten. Sie sind meist eilig für irgendeinen Agitationszweck hergestellt und erfreuen sich wohl wenig objektiver Behandlung. Gerade die viel verrufene Pirmasenser Hausindustrie, bei der ich mich eines gewissen Vorurteils nicht erwehren konnte, brachte mir im allgemeinen eine angenehme Enttäuschung, auch die Berichte der Fabrikinspektoren bestätigen dies.

Wir müssen vor allem unterscheiden zwischen Hausindustriellen, die nur einen oder den anderen Teilprozeß des sonst mechanisch hergestellten Produktes arbeiten, und Hausindustriellen, welche die Produkte mehr oder minder ganz fertigstellen. — Die letztere Form ist zum Glück sehr gering vertreten, meist in der Haus- und Filzschuhfabrikation. Hier finden wir die schlechtesten Lohnverhältnisse, da der Unternehmer einen Ausgleich zu schaffen sucht zwischen den billigen Herstellungskosten des mechanischen Betriebs und seiner Produktionsweise. Das gelingt ihm nur, sofern er sich nicht ent-

schließt, selbst zur mechanischen Produktion überzugehen, durch Niedrighalten der Löhne.

Anders bei der ersten Kategorie der Hausindustriellen. Hier hat der Unternehmer schon ein Interesse an der Auswahl guter Arbeitskräfte[10]), weil die Qualität bei den Stücken, die für die Maschinen vorgerichtet werden, eine große Rolle spielt. Hier sieht man deutlich den günstigen Einfluß der Technik. Die nicht individualisierende Maschine verlangt eine gewisse Gleichmäßigkeit des Halbfabrikates, das sie verarbeiten soll. Das erfordert besser qualifizierte Arbeit, diese wird aber besser bezahlt. Die Fabrikinspektoren machten im Jahre 1906 besondere Erhebungen über die Hausindustrie, über die im Jahre 1907 Einzeldarstellungen erschienen. Sie kommen zu der Feststellung, daß in der Schuhfabrikation (speziell in Pirmasens) „nur in Ausnahmefällen für dieselben Waren die Akkordsätze der Heimarbeiter niedriger sind, als in den Fabriken". Auch Kinderarbeit ist im allgemeinen in der Heimarbeit der Schuhindustrie nicht üblich.

Mißlich werden für die Hausindustrie jedoch die Zeiten rückläufiger Konjunktur. Die Hausindustriellen sind die ersten von der Arbeiterschaft, die von dieser getroffen werden. Aus der Hausindustrie kann der Unternehmer jederzeit sein Kapital zurückziehen, während der mechanische Betrieb, in dem ein großes Kapital festgelegt ist, möglichst lange fortarbeiten muß, um nicht zu empfindliche Zinsverluste zu erleiden. Stillstand der Fabrik bedeutet Kapitalverderb.

Ein zweiter ebenfalls tief einschneidender Nachteil erwächst den Heimarbeitern durch einen Mangel der Gesetzgebung. Es ist eine Ausdehnung der Unfall- und Invaliditätsversicherungsgesetzgebung auf die hausindustriellen Arbeiter zu fordern. Die obengenannten Aufnahmen der Fabrikinspektoren konsta-

---

[10]) Das ist aber nur der Fall bei Artikeln höherer Qualität. Filzschuhe, die nur von der Maschine durchgenäht werden, sonst aber in der Hausindustrie gefertigt werden, kommen z. B. hier nicht in Betracht.

tieren, daß die Heimarbeiter in der Regel nicht in Krankenkassen sind, und daß Selbstversicherung gegen Invalidität zwar vorkommt, aber doch selten zu sein scheint.

Eine Unterdrückung der Hausindustrie ohne ergänzende Maßnahmen dürfte jedoch gerade in der Schuhindustrie nicht ratsam sein[11]); ist sie auch eine rückständige Betriebsform, und kommen in ihr auch eine Menge von Mißständen vor, so ist ihr doch unter Umständen eine volkswirtschaftliche Bedeutung nicht abzusprechen. An vielen Plätzen ist die Hausindustrie noch nicht entbehrlich; nehmen wir nur Pirmasens, wo die schlechten Verkehrsverhältnisse und der dadurch erschwerte Arbeiterzuzug die Beschäftigung von Heimarbeitern auf den Dörfern im weiten Umkreise nötig machen. Bei gebesserten Verkehrsverhältnissen würde allerdings dieses für die Existenzberechtigung der Hausindustrie sprechende Argument fortfallen.

Sehen wir schon, daß die fortschreitende Technik auf die Löhne der von mechanischen Betrieben beschäftigten Heimarbeiter nicht ohne günstigen Einfluß war, so tritt uns am deutlichsten die Verschiebung der Lohnverhältnisse entgegen bei einem Vergleiche der Entlohnung von Handarbeitern einerseits und der Maschinenarbeiter in den Fabriken andererseits.

Folgendes Beispiel erscheint mir besonders belehrend: Eine von mir besuchte Fabrik ging vor einigen Jahren von der Handzwickerei zur Maschinenzwickerei über. Sie stellt hauptsächlich eine gute Qualität durchgenähter (Mac Kay-) Lederwaren her. Die Lohnlisten, die mir auf Jahre zurück zur Verfügung standen, gaben genauen Einblick in die Lohnverhältnisse von früher und jetzt.

Der Betrieb beschäftigte seinerzeit 25—30 Handzwicker. Der Lohnsatz für ein Dutzend Paar Stiefel schwankte zwischen

---

[11]) Die freie Gewerkschaft verlangt „als einziges, bestes und radikalstes Heilmittel für die Schäden der Hausindustrie das vollkommene gesetzliche Verbot derselben".

3,00—3,30 Mark. Die Wochenverdienste bewegten sich zwischen 12 und 26 Mark. Der pünktlich und flink arbeitende Zwicker kann pro Woche 7—8 Dutzend Paar abliefern, der blaumachende, unpünktliche oder ungewandte bringt es auf nur 4—5 Dutzend. Im Durchschnitt kann eine Wochenleistung von mindestens 6 Dutzend angenommen werden. Das ergibt einen Verdienst von 18—19,80 Mark.

Der Übergang zur Consolidated-Maschinenzwickerei ergab folgende Zusammensetzung der Arbeiterschaft und folgende Durchschnittswochenlöhne[12]):

Tätigkeiten	Arbeiter	Durchschnittswochen-Verdienst Mark
1. Kappennachschärfen .	1 jugendlicher (17 J.)	16,95
2. Leistenholen u. Sort.	1 Hilfsarbeiter	19,20
3. Brandsohlenaufnageln 4. Hinterkappenkleben . 5. Vorderkappenkleben	2 Arbeiterinnen	à 21,10
6. Hintenheften . . . 7. Überholen	1 Maschinenarbeiter	31,60
8. Maschinenzwicken .	2 Maschinenarbeiter	à 33,85 (31,16, bzw. 36,53)
9. Spitzenfräsen, Ausschneiden und Stiftziehen	1 jugendlicher	15,20
10. Anklopfen	1 Mann	29,65
11. Ausballen	1 Mann	29,30
12. Sohlensetzen . . .	1 Mann	30,10
13. Ausleisten	2 jugendliche	à 15,45

Bei den Handzwickern ergab sich ein Durchschnittswochenverdienst von 18,32 Mark; im maschinellen Betriebe ergibt sich ein solcher von 24,06 Mark, wenn man die jugendlichen Arbeiter, die natürlich einen geringeren Lohn beziehen, mitrechnet. Rechnet man diese ab, so ergibt sich für den erwachsenen

[12]) Aus dem Verdienst von 26 Arbeitswochen errechnet und abgerundet auf 5.

Arbeiter ein Durchschnittswochenverdienst von 27,75 Mark. Auch drücken den Durchschnittsverdienst die zwei Frauen und der Hilfsarbeiter, die keine besonderen Fähigkeiten brauchen. Dennoch stehen sie in ihrem Einkommen über den qualifizierten Handarbeitern. Die Löhne der hoch qualifizierten Maschinenarbeiter erreichen eine ziemliche Höhe.

Noch bedeutendere Lohnhöhen finden sich in verschiedenen mitteldeutschen Fabriken, die sich hauptsächlich mit der Fabrikation erstklassiger Ware befassen. Ich bekam durchwegs Einblick in die Lohnlisten; die Nachprüfung, die ich durch Befragen von Werkmeistern und Arbeitern anstellte, bewiesen mir die volle Richtigkeit der Angaben der Unternehmer. Ich entnehme folgende umfassende Angaben der Lohnstatistik einer Fabrik, die seit 1903 sehr übersichtliche Listen über die Jahresverdienste der bei ihr beschäftigten Arbeiter anlegte. Die Löhne stellten sich, wie folgt. Ich gebe im allgemeinen den Höchstbezahlten und den Niedrigstbezahlten jeder Kategorie an, kaufmännisches, Verwaltungs-, Aufsichtspersonal, Lagerarbeiter nehme ich nicht auf (s. Tab. 1).

Tabelle 1.

Art der Beschäftigung	Alter	Dienstjahre	Jahresverdienst		Arbeitstage	Durchschnittl. Tagesverdienst
	1906	1906	1903	1906	1906	1906
Abt. I: Zuschneiderei.						
Zuschneider	31	2	—	1412	285	4,95
„	19	5	414	963	288	3,34
Garniturschneider . . .	35	7	1024	1082	288	3,64
Walker	68	38	1013	1063	299	3,55
„	34	7	1276	1822	299	6,09
Futterschneider	27	8	1169	1284	274	4,68
„	39	24	1105	1162	278	4,17
Stemplerin	20	2	—	720	286	2,86
„	17	1	—	578	289	2,00
Schärferin	26	4	—	724	194	3,73
„	17	2	—	178	61	2,92

Art der Beschäftigung	Alter	Dienstjahre	Jahresverdienst		Arbeitstage	Durchschnittl. Tagesverdienst
	1906	1906	1903	1906	1906	1906
Abt. II: Stepperei.						
Stepperin	26	2	—	1016	232	4,37
„	16	1	—	607	300	2,02
Futterstepperin	19	5	753	1026	301	3,41
An der Knopflochmasch.	21	7	985	910	274	3,32
Umbugerin	24	8	789	297	92	3,23
„	24	9	877	960	268	3,57
Papperin	28	13	1184	110	24	4,60
„	22	2	—	225	77	2,92
Ausreiberin	19	5	—	1011	300	3,37
Vorrichter	26	2	—	1400	265	5,28
„	24	4	—	600	189	3,17
Abt. III: Stanzerei.						
Stanzer	41	16	1465	1599	293	5,46
„	23	6	—	1141	283	4,03
Kappenschleifer	39	11	1615	1704	288	5,92
„	17	1	—	779	297	2,52
Kederschneider	72	43	1342	1089	229	4,75
Absatzpapper	60	22	1072	329	83	3,96
Abt. IV: Zwickerei und Bodenarbeit.						
Brandsohlen-Aufnagler	23	9	1292	1478	285	5,18
„ „	24	6	1240	289	73	3,96
Holznagler	31	4	—	2005	296	6,77
Herunterholer	40	3	—	1733	285	6,07
„	53	19	1084	1149	225	5,10
Überholer	28	5	1229	1752	287	6,10
„	42	17	1307	1550	296	5,23
Maschinen-Zwicker	25	3	—	1721	276	6,23
„ „	39	15	1312	1465	286	5,12
Anklopfer	33	11	1328	1623	285	5,69
„	50	2	—	1274	286	4,45
Rahmen-Einstecher	40	10	2059	773	101	7,65
„ „	42	15	1639	1571	287	5,47

Art der Beschäftigung	Alter 1906	Dienstjahre 1906	Jahresverdienst 1903	Jahresverdienst 1906	Arbeitstage 1906	Durchschnittl. Tagesverdienst 1906
Abschneider	37	10	—	1794	286	6,31
„	30	10	—	1844	284	6,42
Ausballer	44	8	1734	2017	295	6,83
Sohlen-Aufrichter	37	11	1706	2034	297	6,84
Sohlen-Beschneider	34	7	1953	2227	286	7,78
Rißöffner	25	8	1178	1389	285	4,87
Doppler	35	9	—	677	101	6,70
„	22	2	—	1485	284	5,22
Rißschließer	30	7	1025	1479	283	5,22
Glätter	35	11	1559	1914	283	6,76
„	47	18	1410	1460	289	5,05
Sohlen-Egalisierer	49	18	1494	1796	286	6,28
Abt. V: Ausputzerei.						
Nachputzer	44	25	1863	2013	282	7,13
„	19	2	—	301	94	3,20
Schnitt-Fräser	38	15	1696	1962	284	6,87
„ „	37	6	1578	1538	285	5,39
Ablasser	58	9	1345	1496	299	5,00
Absatz-Aufdrücker	41	17	1671	2012	293	6,86
„ „	56	31	1666	1832	291	6,29
Oberfleck-Stifter	40	4	—	468	97	4,82
Absatz-Fräser	37	16	1513	1997	286	6,98
Absatz-Schleifer	32	9	1429	1800	284	6,33
„ „	26	—	—	443	99	4,47
Stupper	32	8	2008	776	100	7,76
„	36	—	—	1006	289	3,48
Schnitt-Polierer	36	7	2011	2116	287	7,37
„ „	37	9	1743	1514	284	5,33
Bimser	33	12	1388	1500	286	5,24
Polierer	35	11	1827	754	100	7,54
„	41	17	1328	1385	286	4,84

Eine lange Besprechung dieser Lohnnachweisung erscheint überflüssig. Eine Betrachtung der Tagesdurchschnittsverdienste und der Jahreseinkommen bestätigt uns, daß der technisch hochstehende Betrieb in der Lage ist, seinen Arbeitern Löhne

zu gewähren, die dem Handwerksmeister unerschwinglich sind. Erreichen die Arbeiter dieses Betriebs — der durchaus nicht einzig dasteht in dieser Beziehung — doch Jahresverdienste, von denen eine große Anzahl von Handwerksmeistern nur träumen können; unsere Liste führt Verdienste auf bis zur Höhe von 2227 Mark. Die Jahreseinkommen über 2000 Mark sind zwar immerhin eine Ausnahme, daß aber der Durchschnittsverdienst der Fabrikarbeiter gerade in der Epoche der sich vollendenden Mechanisierung eine erfreuliche Aufwärtsbewegung erfahren, zeigt uns ein Vergleich der Lohnstatistik der Berufsgenossenschaften von 1885 mit den anrechnungsfähigen Löhnen, die nach dem Berichte der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft von 1898 bis 1906 in der Schuhindustrie gezahlt wurden.

Die Lohnstatistik von 1885 errechnete für den Schuhmacher einen Jahresdurchschnittsverdienst von 492 Mark, die Nachweisung von 1899 an ergibt dagegen folgendes Resultat:

Jahr	Anzahl der beschäft. Personen	Gezahlte Löhne	Durchschnittsjahresverdienst pro Kopf
1898	48127	33233570	690,5
1899	50836	35329840	693,1
1900	53963	40583710	752,4
1901	57194	43647860	763,2
1902	59357	45392650	764,5
1903	62132	49499360	776,0
1904	66357	53122820	800,5
1905	71346	57109990	800,5
1906	77535	62115230	801,1

Die vorstehenden Angaben über die gezahlten Durchschnittslöhne sind nicht absolut richtig; da aber die Fehlerquellen in allen Jahren des betrachteten Zeitraumes vorhanden waren, gestatten diese Angaben doch einen annähernden Vergleich. Die Berufsgenossenschaften legen ihren Berechnungen nicht die tatsächlich gezahlten Löhne zugrunde, sondern die

anrechnungsfähigen, d. h. nach § 10, Abs. 1 des Gewerbeunfallversicherungsgesetzes „kommen die 1500 Mark übersteigenden Beträge nur mit ein Drittel zur Anrechnung". Eine Einrechnung der vollen Löhne würde also eine Erhöhung der Durchschnittsverdienste geben. Außerdem werden diese Durchschnittszahlen gedrückt durch die niedrigeren Lohnsätze der jugendlichen Arbeiter, der Frauen und der Lehrlinge und durch die teilweise sehr geringen Verdienste von Arbeitern, die nur vorübergehend in einem Betriebe beschäftigt waren. Durchaus erfreuliche Tagesdurchschnittsverdienste wurden ferner in dem Fabrikbetriebe erzielt, für den ich oben detaillierte Angaben brachte: 1906 beschäftigte er 306 männliche und 154 weibliche Arbeiter; für diese 460 Personen ergibt sich bei 300 Arbeitstagen ein Durchschnittstagesverdienst von 4,8 Mark pro Kopf (1905: 4,3 Mark, 1903: 3,78 Mark).

Aus diesen Zahlen, wie aus den Durchschnittsjahresverdiensten, die aus der Lohnnachweisung der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft für die Schuhindustrie errechnet wurden, wird auch ersichtlich, daß der mechanische Großbetrieb in seinen Lohnzahlungen mit der allgemeinen Steigerung der Lebensbedingungen einigermaßen Schritt zu halten sucht. Einen besonderen Unterschied zwischen Fabrik und Handwerk finden wir in der Bezahlung jugendlicher Arbeitskräfte, insonderheit der Lehrlinge. Während der Lehrling im Handwerk ein Lehrgeld zahlen muß — sehr oft für das, was er nicht lernt — bezieht der Lehrling in der Fabrik einen, wenn auch geringen Lohn. So finden sich namentlich in den Zuschneidereien Knaben zwischen 13—16 Jahren, die bei leichter Arbeit 0,50—2 Mark täglich verdienen.

Mögen da und dort im maschinellen Großbetriebe der Schuhindustrie auch recht ungünstige Lohnverhältnisse bestehen, es ist nicht zu bestreiten, daß sich diese mit fortschreitender Mechanisierung besserten, und daß sie vor allem besser sind, als die in alten Betriebsformen: im Handwerk und der Hausindustrie.

c) Die Furniturenfrage.

Diese Frage muß vor allem deswegen eine eingehendere Behandlung finden, weil sie in den letzten Jahren vielfach Veranlassung gab zu ernstlichen Arbeitsstreitigkeiten. In einem großen Prozentsatze unserer Schuhfabriken wurde im Laufe der Zeit eingeführt, daß die Arbeiter die verschiedenen Materialien, wie Seide, Garn, Nadeln, Zwickstifte — die sog. Furnituren — selbst stellen müssen; entweder bringen sie diese mit, oder sie müssen sie vom Fabrikanten entnehmen; die letztere Art ist mehr verbreitet, weil nur hierdurch der Fabrikant die Sicherheit hat, daß gute Materialien verwendet werden. Als sich die mechanische Schuhfabrikation einbürgerte, fing sie mit einem Zeitlohne an, und die Materialien wurden gestellt; später bildeten sich die Akkordlöhne pro Dutzend aus, und auch da wurden die Furnituren noch im allgemeinen vom Unternehmer gestellt. Für beide Teile ergaben sich Unannehmlichkeiten. Die Fabrikanten klagten über Materialverschwendung und Diebstähle, die Arbeiter über scharfe, mißtrauische Kontrolle. Man einigte sich nun in der Weise, daß man z. B. sagte: Bisher wurden pro Dutzend 3,25 Mark bezahlt und die Materialien vom Fabrikanten bestellt; diese kosten 50 Pfennig pro Dutzend; für die Folge soll pro Dutzend 3,75 Mark bezahlt werden, dafür bezahlt der Arbeiter das Material. Damit waren beide Teile zufrieden. Geschieht die Berechnung der Furnituren auf diese Weise, so ist sie nur als gerecht zu betrachten. Die vielfachen Mißstände, die bei dieser Berechnung vorkamen und auch wohl heute noch vorkommen, veranlaßten die Arbeiter, Stellung gegen den sog. „Furniturenwucher“ zu nehmen und die Freigabe der Furnituren zu verlangen. In diesem Verlangen liegt oft eine versteckte Forderung nach Lohnerhöhung: denn die Arbeiterschaft geht im allgemeinen nicht darauf ein, daß entsprechend den Kosten der Furnituren bei ihrer Freigabe die Tarifsätze heruntergesetzt werden.

Hier ist es jedoch wie auf vielen Gebieten: die Rücksichtslosigkeit und Gewissenlosigkeit einzelner schadet der Sache

der Gesamtheit. Ein Vergleich der Brutto- und Nettolöhne in den Listen verschiedener Großfabrikanten konnten mir keinen Eindruck von der Ungerechtigkeit der Furniturenberechnung erwecken. Auch die Arbeiter, die einzeln befragt wurden, äußerten sich, wenn sie einen auskömmlichen Nettolohn bezogen, nicht abfällig über dieselbe und konnten ihr die Berechtigung nicht absprechen. Aus den Verrechnungslisten für Stepperinnen einer großen linksrheinischen Fabrik machte ich folgende Auszüge:

Bruttolohn	M. 24,51	21,53	25,20	26,86	40,61	22,60
ab Materialkosten	„ 2,59	3,54	4,69	4,29	7,13	4,06
Nettolohn	M. 21,92	17,99	20,51	22,57	33,48	18,54

Einem hohen Bruttolohn entspricht hier ein hoher Nettolohn.

Ein zweiter Beweis für die Tatsache, daß es bei der Beurteilung der Furniturenfrage stets auf die gezahlten Bruttolöhne ankommt, ist folgender Fall, der einem Wermelskirchener Fabrikanten den ungerechtfertigten Vorwurf des Furniturenwuchers einbrachte, weil er eine Rolle Schappseide, die ca. 80 Pfennig kostet, mit 1,35 Mark den Stepperinnen aushändigte. Es ergab sich folgende Aufklärung: Die Firma bezahlte 5 Mark für ein Dutzend Knopfstiefel zu steppen, brutto; dieser Satz galt für mit realer Seide gesteppte Stiefel; bei ihm kamen, entsprechend dem Selbstkostenpreise der realen Seide, 1,35 Mark in Abzug. Um zu sparen, ließ der Fabrikant nun einige Sorten mit Schappseide steppen, deren Selbstkostenpreis 80 Pfennig für die Rolle betrug. Es wurden aber weiter 1,35 Mark abgezogen, um den Lohntarif nicht ändern zu müssen; tatsächlich hat also keine Benachteiligung der Stepperinnen stattgefunden, da der Bruttolohn gleichblieb. Die Firma hätte aber allen Mißdeutungen vorbeugen sollen, indem sie für die mit Schappseide gesteppten Schäfte einen anderen Tarif einführte, also

Bruttolohn f. reale Seide	M. 5,00	Bruttolohn f. Schappseide	M. 4,45
ab	„ 1,35	ab	„ 0,80
Nettolohn	M. 3,65		M. 3,65

Auch die Berichte Dr. Bittmanns über die badische Schuhindustrie besagen, daß keine Mißstände in der Furniturenberechnung gefunden wurden. Daß manche Unternehmer ihr wirtschaftliches Übergewicht zu Übergriffen benutzten, gerade auf dem schwer kontrollierbaren Gebiete der Furniturenberechnung — und in einer Weise, daß der Ausbruch „Furniturenwucher" voll berechtigt ist — ist unzweifelhaft. Ich führe zum Beleg einen Passus aus dem Berichte der Fabrikinspektoren für die Pfalz vom Jahre 1906 an: „In einigen Fällen wurde festgestellt, daß den Stepperinnen die sog. Furnituren, Seide, Garn, Nadeln usw., weit über den ortsüblichen Preis der Lohnzahlung angerechnet werden. Vom Gericht wurde in einem dieser Fälle eine Strafe in der Höhe von 200 Mark ausgesprochen." In den amtlichen Mitteilungen aus den Jahresberichten der Gewerbeaufsichtsbeamten (zusammengestellt im Reichsamt des Innern) vom Jahre 1895 lesen wir auf S. 504 (Hessen II): „Unbedingt gesetzwidrig ist aber die Anrechnung der Garne und Nadeln erfolgt; die Nadeln werden nunmehr statt mit 10 Pfennig mit 6 Pfennig bezahlt, und die Knopflochnadeln sind von 25 Pfennig auf 6 Pfennig im Preise herabgesetzt worden — (anläßlich von Lohndifferenzen)."

2. Die Arbeitszeit.

Niedrige Löhne gehen im allgemeinen mit langer Arbeitszeit Hand in Hand, das beweisen uns für die Schuhindustrie wieder die Verhältnisse im Handwerk und der Hausindustrie. Die Arbeitszeiten im Handwerk zeichnen sich vor allem durch große Unregelmäßigkeit aus. Lange Wochen verkürzte Arbeitszeit, dann wieder, wenn gerade ein glücklicher Zufall Fluß in das Geschäft bringt, überlange Arbeitszeit. Diese Arbeitsanhäufung ist auch der Grund für die im Handwerk vielfach noch übliche Sonntagsarbeit.

Einen sicheren Überblick über die tatsächlichen Arbeitszeiten im Handwerk — wo sie nicht tariflich festgelegt sind, wie z. B. in München der zehnstündige Arbeitstag — und in

der Hausindustrie auch nur beschränkt auf ein kleines Gebiet, kann man sehr schwer gewinnen. Mir traten gerade hierin die größten Unstimmigkeiten und Differenzen zwischen den Angaben der Arbeitgeber einerseits und der Hausindustriellen andererseits entgegen. Es scheint mir jedoch sicher zu sein, daß die teilweise hohen Verdienste, die in der Hausindustrie erworben werden, manchmal auf eine bis zu 14—16 Stunden gesteigerte Arbeitszeit zurückzuführen sind. Hier ist jedoch der Umstand nicht außer acht zu lassen, daß sich der zu Hause nicht unter Aufsicht arbeitende Hausindustrielle nicht mit dieser Intensität seiner Arbeit widmet, wie der in der Fabrik beschäftigte Arbeiter. Also auch dort, wo z. B. eine Heimstepperin mit einer durch Motor getriebenen Nähmaschine arbeitet, wird nicht entfernt dasselbe Arbeitsquantum erledigt, wie in der Fabrik selbst. Um dieselbe Anzahl Schäfte zu steppen und sich bei gleichem Stücklohnsatze denselben Tagesverdienst zu erwerben, wird eine wesentlich längere Arbeitszeit notwendig sein. Es sind aber auch die Fälle sehr zahlreich, in denen der Heimarbeiter nur durch Ausdehnung der Arbeitszeit in der Lage ist, einen einigermaßen auskömmlichen Lohn zu erzielen. Das bringt natürlich in der Hausindustrie auch eine starke Ausnutzung der Sonntagsarbeit mit sich, die hier doppelt nachteilig ist, da sie, wie wenigstens vielfach im Handwerk, keine höhere Bezahlung mit sich bringt. Zu dieser übermäßigen Ausnutzung der Zeit wird der Heimarbeiter hauptsächlich dadurch angetrieben, weil er in Zeiten guten Geschäftsganges bestrebt sein muß, möglichst viel zu verdienen; weiß er doch, daß er bei sinkender Konjunktur der erste ist, dessen Arbeitskräfte nicht mehr verwendet werden.

Hier zeigen sich wieder evident die Vorteile, die der im mechanischen Betriebe beschäftigte Arbeiter genießt, wenn wir auch die Arbeitszeit im fabrikmäßigen Großbetriebe der Schuhindustrie nicht als durchaus ideal anerkennen können.

Sonntagsarbeit ist durch § 105 b der G. O. in den Fabriken ausgeschlossen. Hierdurch ist dem Fabrikarbeiter eine Freiheit

garantiert, deren Genuß nur einem geringen Prozentsatze in der Hausindustrie und teilweise auch noch im Handwerk zukommt.

Hier mag gleich erwähnt sein, daß verschiedene große Fabriken Arbeiter, die lange im Geschäft sind, Urlaub mit Weiterzahlung des Lohnes gewähren (z. B. eine Pirmasenser Fabrik 8 Tage, wenn 15 Jahre im Dienst), eine Vergünstigung, die bald mehr verallgemeinert werden sollte.

Der Zentralverband der Schuhmacher Deutschlands machte 1907 Erhebungen über die Arbeitszeit in den deutschen Schuh- und Schäftefabriken. Von dieser Statistik wurden 1032 Betriebe mit rund 64 000 Arbeitern erfaßt. Nr. 31 des Schuhmacherfachblattes vom 4. August 1907 bringt die Tabellen, deren Endresultate hier folgen.

Tägliche Arbeitszeit	in Fabriken	mit Arbeitern
8—8½ Stunden	3	84
über 8½—9 „	113	7505
„ 9—9½ „	75	5421
„ 9½—10 „	627	48367
„ 10—10½ „	132	8541
„ 10½—11 „	78	3580
„ 11—11½ „	7	226
„ 11½—12 „	1	30

Arbeitszeit	Prozent der Fabriken	Prozent der Arbeiter
8—9 Stunden	11,2	11,9
über 9—9½ „	7,3	8,5
„ 9½—10 „	60,6	60,2
„ 10—10½ „	12,4	13,4
„ 10½—12 „	8,5	6,0
	100,0 %	100,0 %

Nach den vorstehenden Tabellen haben also 116 Fabriken mit 7889 Arbeitern eine Arbeitszeit zwischen 8 und 9 Stunden täglich; es sind 11,2 Prozent der Fabriken und 11,9 Prozent der beschäftigten Arbeiter; über 9—9½ Stunden arbeiten 75 Fa-

briken mit 5421 Arbeitern, also 7,3 Prozent Betriebe mit 8,5 Prozent der Arbeiter. In der überwiegenden Mehrzahl der Fabriken besteht eine Arbeitszeit von über $9^1/_2$—10 Stunden täglich, nämlich 627 Fabriken = 60,6 Prozent mit 38 367 Arbeitern = 60,2 Prozent der Arbeiter. 132 Fabriken mit 8541 Arbeitern haben eine tägliche Arbeitsdauer von 10—$10^1/_2$ Stunden = 12,4 Prozent der Fabriken mit 13,4 Prozent der Arbeiter. — Der Rest, 86 Fabriken = 8,5 Prozent mit 3836 Arbeitern = 6,0 Prozent, arbeiten über $10^1/_2$ Stunden täglich.

Eine durchgehende gleichmäßige Arbeitszeit für die gesamte Schuhindustrie dürfte sich schwer festlegen lassen. Die Anforderungen an den Arbeiter sind in verschiedenen Fabriken sehr verschieden. Ich schätze aber, daß die überhaupt zulässige Maximalarbeitszeit sich zwischen $9^1/_2$—$10^1/_2$ Stunden bewegt. Ein Fabrikbetrieb, der gute Qualitätsarbeit liefert, verlangt von seinen Arbeitern ein viel größeres Maß von Anspannung, wird daher auch mit kürzerer Arbeitszeit schaffen müssen, als eine minderwertige Massenware produzierende Fabrik. Diese Behauptung wird durch die Praxis bestätigt. In den Etablissements, die hochklassige Produkte herstellen, die also mit den feinsten Maschinen arbeiten, finden wir die kürzeste Arbeitszeit in der Schuhindustrie herab bis auf 8 Stunden; damit ist zugleich gesagt, daß es entschieden Fabriken geben mag, für die auch die $9^1/_2$stündige Arbeitszeit im Interesse des Arbeiters — und damit auch indirekt des Unternehmers — zu hoch bemessen erscheint. Eine Arbeitszeit über $10^1/_2$ Stunden ist aber unter keinen Umständen wirtschaftlich oder sozial gerechtfertigt, auch in Betrieben, die mindere Ware produzieren und technisch mangelhaft ausgerüstet sind. Wie uns obige Tabelle aber zeigt, bilden diese rückständigen Betriebe nur einen geringen Prozentsatz sämtlicher Betriebe; wenn die Zahl der in ihnen beschäftigten Arbeiter auch absolut hoch erscheint (3836), so können wir aus der Erhebung doch resümieren, daß auch in bezug auf die Arbeitszeit der Fabrikarbeiter bedeutend bessere Bedingungen hat, als der Hand-

werker und der Heimarbeiter. Die fortschreitende Technik bringt eine derartige Steigerung der Produktion, daß es auch bei erhöhten Löhnen und verminderter Arbeitszeit gelingt, entsprechende Gewinne zu erzielen.

3. Die Arbeitsräume und sonstige hygienische Verhältnisse.

Eine eingehende Schilderung der mißlichen Zustände im Schuhmacherhandwerk ist hier wohl nicht nötig. Jeder, der mit offenen Augen durch die Straßen unserer Großstädte geht, hat schon Einblick gewinnen können, in die oft, man kann sagen, meist elenden Wohnungsverhältnisse unsere Handwerker; in einem Raume spielt sich das ganze Leben der Familie ab: Werkstätte, Küche, Wohnzimmer, Schlafzimmer sind meist in einem Raume vereinigt. Eigene Werkstätten gehören zu den Seltenheiten, und wo sie vorhanden sind, sind sie oft auch alles eher, als hygienisch einwandfreie Arbeitsräume: kleine dumpfe, oft feuchte Höhlen in schmutzigen Höfen, schlecht gelüftet, angefüllt von Staub und dem üblen Geruche von altem Schuhwerk; bessere Verhältnisse trifft man im allgemeinen in kleinen Städten und in ländlichen Distrikten, wo von einer Wohnungsnot, wie sie in Großstädten herrscht, nichts zu finden ist.

Ähnliche Mißstände treffen wir selbstredend in der Hausindustrie, nur daß sie hier noch allgemeiner sind. Auch hier machen die ländlichen Bezirke noch eine Ausnahme; mir sind besonders die Verhältnisse auf den Dörfern um Pirmasens bekannt geworden, wo ich vielfach saubere Wohnungen und freundliche Arbeitsräume vorfand.

Vergleichen wir dagegen die oben geschilderten Verhältnisse mit denen in der mechanischen Schuhfabrikation. Auch hier finden sich Mißstände, die teilweise hierdurch herbeigeführt werden, daß sich wenig kapitalkräftige Leute als Fabrikanten betätigen, teilweise, daß durch in den letzten Jahren vorgenommenen Betriebsvergrößerungen, die anfänglich ausreichenden Arbeitsräume für die größere Ansammlung von

Menschen und Maschinen für berechtigte hygienische Anforderungen zu klein wurden[13]).

In Großbetrieben finden wir jedoch meist durchaus günstige Verhältnisse; schon im Jahre 1879 schreibt der Fabrikinspektorenbericht für die Pfalz (S. 121), „daß der Aufenthalt in den meisten Räumen der Schuhfabriken für die Gesundheit der Arbeiter ein zuträglicherer ist, als der in ihren eigenen Wohnungen, die selten gelüftet und gereinigt werden". Die in diesen Jahren errichteten Fabrikgebäude sind gegen die in den letzten 15 Jahren entstandenen noch im höchsten Grade unhygienisch zu nennen. Die modernen Schuhfabrikpaläste — dieser Ausdruck ist voll gerechtfertigt — wie ich sie in Pirmasens, Frankfurt a. M., Offenbach usw. sah, sind, man kann sagen, mit einer wahren Raumverschwendung ausgebaut; für Licht und Luft sorgen Reihen hoher, breiter Fenster und von Motorenkraft bewegte Ventilatoren und Exhaustoren. Die Beleuchtung ist elektrisch, in der kalten Jahreszeit sorgt Dampfheizung für gleichmäßige Durchwärmung der Arbeitsräume.

Wie steht es nun mit den Gesundheitsverhältnissen in der Schuhindustrie im allgemeinen? Als typische Erkrankungen der Schuster kennen wir die Schwindsucht, Magen- und Darmerkrankungen. Diese werden durch die Art der Arbeit bei der handwerksmäßigen Herstellung herbeigeführt, bzw. begünstigt. Jahraus, jahrein sitzt der Schuhmacher zusammengekrümmt auf niedrigem Schemel, das Schuhzeug mit dem Knieriemen festgespannt. Dies muß zu einer Verkümmerung der Lungen und der Unterleibsorgane führen. Dazu kommt das Arbeiten in den meist miserablen Arbeitsräumen, die vielen Reparaturarbeiten — beides leistet Lungenkrankheiten, haupt-

[13]) Oft hindert hier eine rigorose Handhabung der baupolizeilichen Vorschriften eine relativ schnelle Abhilfe. So bekam ich genaue Einsicht in einen Pirmasenser Fall. Durch teilweise wirklich unbegreifliche Schwierigkeiten, die die Brandversicherungskammer dem Fabrikanten machte, wurde das Beziehen neuer Fabrikräume über ein Jahr verzögert. Inzwischen waren die Verhältnisse im alten Etablissement fast unhaltbar geworden.

sächlich der Schwindsucht, Vorschub. Dazu tritt noch die verkehrte Ansicht, daß junge Leute, die zu anderen Berufsarten zu schwächlich sind, zum Schuhmacherhandwerk sich immer noch eignen; hierdurch kommt ein für Krankheiten besonders empfänglicher Nachwuchs in ein Gewerbe, das besondere Gesundheit erfordert. Franke[14]) teilt uns aus den Sterbetafeln des 1882 gegründeten Zentralkranken- und Sterbekassenvereins der Schuhmacher folgende Daten mit: 1886 12000 Mitglieder, 115 Todesfälle, davon 81 an Schwindsucht und Darmerkrankungen; 3. Quartal 1892 13459 Mitglieder, 31 Todesfälle, davon 23 an Erkrankungen der Brust und des Unterleibs; 1. Quartal 1893 11932 Mitglieder, 34 Todesfälle, davon 24 an Krankheiten der Atmungsorgane. — Gebessert haben sich die Verhältnisse seit dieser Zeit nicht; nach Mitteilung des Krankenkassenvorstandes der Zwangsinnung München „ergeben sich bei einem überwiegenden Prozentsatze der der Krankenkasse oder der Sterbekasse der Innung zur Last fallenden Personen Erkrankungen der Lungen oder der Unterleibsorgane".

Das Durchschnittsalter des Handwerkers ist in der Schuhmacherei infolge der sanitären Mißstände daher nur gering. Der Zentral-Kranken- und Sterbekassenverein hatte in den ersten sechs Jahren seines Bestehens 427 Todesfälle, „von diesen erreichten nur 13 ein Alter über 50 Jahre, während 170 Gestorbene noch nicht das 30. Lebensjahr überschritten hatten; das Durchschnittsalter betrug $33^1/_{10}$ Jahr".

Spezifische innere Krankheiten weist die mechanische Schuhwarenfabrikation nicht auf; die Arbeit vollzieht sich stehend in meist gesunden Arbeitsräumen. In den Jahren, als die Ausputzarbeit vom Hand- zum Maschinenbetriebe überging, wurden vielfach Klagen gehört, daß die verschiedenen Fräs- und Abglasmaschinen gesundheitsschädlich seien, da der Arbeiter die abfliegenden Lederteile einatmen müßte. Die fortschreitende Technik hat diesen Übelstand bald beseitigt. Alle

[14]) Franke, a. a. O., S. 214.

diese Maschinen sind jetzt mit kräftigen Exhaustoren versehen, die eine gesundheitsschädliche Stauberzeugung ausschließen.

Ungünstig haben sich nur die eigentlichen Betriebsunfälle für die mechanische Schuhindustrie gestaltet. Diese kommen beim handwerksmäßigen Betriebe kaum in Betracht. Auch hier gelang es zwar an den meisten Maschinen durch Anbringung von geeigneten Schutzvorrichtungen Verletzungen zu verhindern oder wenigstens stark zu verringern. Nur für Stanzmaschinen für Bodenstücke wurde noch keine absolut wirksame Schutzvorrichtung eingeführt. Die Stanzmaschinen werden als „Schmerzenskind" der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft bezeichnet. Von dieser wird mir geschrieben: „Von den im Jahre 1907 zur Anmeldung gelangten 3199 Unfällen entfallen 1322 auf die Schuhindustrie. Von diesen Unfällen haben sich die meisten an Stanzmaschinen ereignet, und nur der kleinere Teil ist auf Beschäftigung an Lederwalzen, Schärfmaschinen oder auf Zufälligkeiten: eigenes Verschulden der Arbeitnehmer — zurückzuführen." Der Verwaltungsbericht des Vorstandes der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft über das Rechnungsjahr 1906 gibt in Tabelle 3, S. 6 für 1906 1278 Unfälle in Schuhfabriken an bei 64308 beschäftigten Personen. Auch diese Unfälle sind hauptsächlich auf die Stanzmaschinen zurückzuführen. Diese Maschinen allein bringen der Schuhindustrie den ungünstigen Platz in der Unfallliste unter den Gewerbezweigen der Bekleidungsindustrie.

	Pers.	Unfälle	1 Unf. auf Arb.	auf 100 Arb. Unf.
1. Bettfedernfabrik u. Reinigungsanstalt .	1708	54	31,6	3,22
2. Chem. Wäschereien und Färbereien . .	2986	71	41,8	2,38
3. Wäschereien . . .	23833	558	42,7	2,35
4. Schuhfabriken . .	64308	1278	50,3	1,99

Die Verletzungen durch die Stanzmaschinen sind ja meist leichterer Art — Finger und Hand —, greifen aber doch sehr

häufig in das Erwerbsleben des Arbeiters ein und wirken für Unternehmer oft betriebsstörend. Es scheint mir aber jetzt ein Weg gefunden zu sein, diese hohe Zahl der Unfälle an Stanzmaschinen herabzudrücken, noch dazu durch ein sehr einfaches Mittel. Der Hauptfehler war bis jetzt der, daß die Stanzmesser nur zwei bis drei Finger hoch sind, beim Niedergehen der Maschine muß der Arbeiter die Hand, die über den oberen Rand des Stanzmessers hinausragt, wegziehen; das gelingt ihm oft nicht, gleichviel, aus welchem Grunde, und die Verletzung ist fertig. Erst vor einigen Tagen sah ich in einer Münchner Schuhfabrik Stanzmesser von gut einer Handbreit Höhe. Diese erlauben ein vollkommen sicheres Hantieren, der Arbeiter braucht seine Finger nicht über den oberen Rand zu bringen und die Hand beim Niedergehen der Maschine nicht wegzuziehen, sie ist durch das Stanzmesser selbst geschützt. Wenn sich diese Art eingeführt hat, können Verletzungen nur mehr infolge großer Unachtsamkeit vorkommen. Der nächste Bericht der Berufsgenossenschaft wird uns bestimmt schon eine Verminderung der Unfallzahlen in der Schuhindustrie bringen.

Eine Berechnung des Durchschnittsalters der Fabrikarbeiter in der Schuhindustrie aufzustellen, gelang nicht. Es ist aber auf Grund der gemachten Ausführungen wohl anzunehmen, daß das bessere Los, das der Fabrikarbeiter hat, die besseren Arbeitsbedingungen, unter denen er steht, sein Durchschnittsalter erhöhen. Es wird viel geschrieben über die aufreibende Maschinenarbeit, die es nur Leuten im kräftigsten Alter, also zwischen 20 und 45 Jahren, ermöglicht, sich in einem mechanischen Betriebe zu halten, bzw. annehmbare Durchschnittslöhne zu erreichen. Das ist nicht durchaus richtig, wenigstens nicht für die Schuhindustrie. Mag es auch Tätigkeiten geben — wie z. B. Bedienung der Zangenzwickmaschinen, der Rahmeneinstechmaschinen usw. — für die obiger Satz gilt, die Arbeitsdifferenzierung in einer modernen Schuhfabrik ist so groß, daß sich auch für ältere Leute eine lohnende Beschäf-

tigung in ihr findet, sollten sie wirklich zur Maschinenarbeit untauglich geworden sein. Einige Zahlen aus einer Frankfurter Schuhfabrik mögen diese Ausführungen verdeutlichen:

Beschäftigung	Alter	Dienstjahre	Jahres-verdienst	Diensttage	Durschn.-tagesverd.
Zuschneider . .	62	31	1232	288	4,27
Walker	68	38	1036	299	3,55
Packer	60	15	1126	263	4,24
Lackierer . . .	56	34	1097	301	3,64
Leistenschossierer	53	27	1271	289	4,40
Lederschneider .	72	43	1089	229	4,75
Überholer . . .	53	34	1407	297	4,73
Herunterholer .	53	19	1149	225	5,10
Vorholer . . .	53	33	1616	295	5,48
Ablasser	58	9	1496	299	5,00
Absatzaufdrücker	57	31	1832	291	6,29
Wender	56	31	1916	299	6,40
Ausrichter . . .	62	35	862	259	3,32
„ . . .	57	21	1256	298	4,21

Die in der Tabelle Aufgeführten sind Leute, die eine lange Reihe von Jahren in demselben Betriebe beschäftigt sind, in einem Betriebe, der sich nur mit der Produktion erstklassiger Ware befaßt, in dem also auch die Anforderungen an den einzelnen Arbeiter hohe sein müssen. Diese Beispiele ließen sich vermehren; namentlich an Stätten alteingesessener Schuhindustrie, wie in Pirmasens, machte ich ähnliche Beobachtungen.

Der Werkmeister.

Ich erachte eine gesonderte Behandlung der Werkmeister für notwendig, weil sie auch eine gesonderte Stellung im modernen Fabrikbetriebe einnehmen. Sie sind ein Zwischenglied zwischen Arbeiter und Unternehmer. Man kann zwei verschiedene Arten von Werkmeistern unterscheiden:

1. Werkmeister als Abteilungsmeister, d. h. jeder Abteilung eines Fabrikbetriebes steht eine Aufsichtsperson vor: Stanz-, Zuschneider-, Stepp-, Zwick-, Ausputzmeister[15]).

2. In größeren Betrieben finden wir oft Obermeister, auch Betriebsleiter genannt, die über den Abteilungsmeistern stehen.

Die Pflichten der Meister sind sehr mannigfaltig. Im allgemeinen sind sie nur technischer Natur, auch beim Obermeister, der selten kaufmännische Funktionen hat. Die Haupttätigkeit besteht in der Beaufsichtigung der ihnen unterstellten Abteilung, Kontrolle und Abnahme des fertiggestellten Produktes; doch wird vielfach von den Abteilungsmeistern auch tätiges Eingreifen verlangt bei vorübergehender Abwesenheit eines Arbeiters, um eine Hemmung und Verzögerung der Produktion durch Ausfallen eines wichtigen Teilprozesses zu vermeiden. Alle diese Funktionen zeigen uns, daß in technischer Hinsicht große Anforderungen an den Meister gestellt werden. Vor allem volle Beherrschung aller Maschinen seiner Abteilung, genaue Kenntnis aller Anforderungen, die an das Teilprodukt, das aus der einzelnen Abteilung hervorgeht, gestellt werden müssen und dürfen, Kenntnis der individuellen Fähigkeiten seiner Arbeiter, um die Verteilung der Arbeit in der günstigsten Weise vornehmen zu können. Allgemeine Menschenkenntnis, Unparteilichkeit gehören zu den unentbehrlichen Eigenschaften eines Werkmeisters, die ihm allein die entsprechende Behandlung seiner Leute ermöglichen. Vielfach sind die Werkführer auch mit der Einstellung von Arbeitern betraut, was ihre Verantwortlichkeit erhöht; die Entlassung dagegen muß meist beim Fabrikleiter beantragt werden.

Die Wertung, die der Unternehmer der Tätigkeit seiner Werkmeister beilegt, ist sehr ungleichmäßig, woraus die großen Verschiedenheiten der Arbeitsbedingungen derselben resultieren.

---

[15]) Das gilt natürlich nur für Großbetriebe; in kleinen kann der Unternehmer neben seiner kaufmännischen Tätigkeit auch noch die Produktion übersehen. In mittleren kann für zwei oder mehr Abteilungen nur ein Meister nötig sein.

Die Arbeitszeit entspricht selbstredend der des gesamten Betriebs; fortschrittlich denkende Fabrikherren gewähren ihren Werkmeistern jedoch einen Urlaub von 8—14 Tagen mit fortlaufendem Gehalt und machen damit, wie mir persönlich mitgeteilt wurde, nur gute Erfahrungen. Die Schaffensfreudigkeit, die Anhänglichkeit an den Betrieb wird hierdurch gesteigert; unschätzbare Vorteile, speziell für eine Schuhfabrik, die einen gut eingearbeiteten Meister, der mit allen Besonderheiten des Betriebes sich vertraut gemacht hat, nicht leicht ersetzen kann.

Große Verschiedenheiten weisen die Lohnbedingungen auf. Natürlich kann nur Zeitlohn gezahlt werden; dieser repräsentiert sich aber als Stunden-, Wochen- oder Monatslohn. Kurze Lohnzahlungsfristen entsprechen meist kurzen Kündigungsfristen. In den Fabriken, in welchen 4—6 wöchentliche Kündigung besteht, ist meist 14tägige oder monatliche Lohnzahlung. Ich möchte hier der letzteren Zahlungsart das Wort sprechen. Der Werkmeister, gleichviel, ob Abteilungs- oder Obermeister, gilt weniger als Arbeiter, denn als Beamter; die Art seiner Entlohnung muß mehr dem Charakter seiner Stellung entsprechen, muß also mehr die Form des Gehaltes haben, als die der Entlohnung des einfachen Arbeiters. „Er (der Werkmeister) ist Vertrauensperson geworden, der man nicht die Stunden der Arbeit nachzählt, sondern deren Leistungen man nach Qualität beurteilt", heißt es in einem Schriftchen des Werkmeisterverbandes der deutschen Schuhindustrie.

Ähnliche verschiedene Verhältnisse finden wir bei Betrachtung der Lohnhöhen. Nur teilweise ist das Prinzip durchgeführt, daß der Werkmeister mehr erhalten soll, als der bestbezahlte Arbeiter seiner Abteilung; und doch wäre das im Interesse der Autorität sehr angebracht. Die Privatindustrie soll die Bezahlung mit „Ehre" möglichst vermeiden, das Verständnis ist nicht sehr groß dafür, was ich übrigens für einen gesunden Zug betrachte. Der hoch bezahlte tüchtige Arbeiter hat nicht den Ehrgeiz, in die sozial höherstehende Kategorie der Meister aufzurücken, wenn er sich wirtschaftlich dabei ver-

schlechtert. Entsprechend hohe Werkmeistergehälter heben also nicht nur die Autorität der Meister gegenüber den Arbeitern, sie wirken auch als ein Stimulus auf die Arbeiter, ihre technischen Fähigkeiten zu vervollkommnen und zu erweitern, um die sozial und wirtschaftlich höhere Stufe erklimmen zu können.

Ein gewisser Ausgleich wird übrigens hier und da geschaffen durch die Gratifikationen, Weihnachtsgeschenke, freie Wohnung, die den Meistern gestellt werden. Es wäre ein begrüßenswerter Fortschritt, wenn bei Fabrikneubauten die entsprechende Anzahl Meisterwohnungen angelegt würde.

Eine Sonderstellung nehmen die obengenannten Obermeister oder Betriebsleiter ein; sie finden sich meist in durchaus günstiger Lage: mir wurden Monatsgehälter von 200—350 Mark bekannt, und mit Einrechnung aller Nebenbezüge, wie Gratifikationen, freie Wohnung, freies Licht und Feuerung, Jahreseinkommen von 4—6000 Mark.

Entschieden können wir in der Entstehung des Werkmeisterstandes, die Entstehung eines neuen gewerblichen Mittelstandes erblicken. Die Klagen über den Untergang des Mittelstandes durch die fortschreitende Mechanisierung des Gewerbes, das hiermit bewirkte Fortschreiten zum Großbetriebe hört man allgemein; fast nie aber hört man, daß im modernen Fabrikgroßbetriebe ein neuer Mittelstand schon besteht und immer mehr an Zahl zunimmt. Wirkte die Technik also auf der einen Seite zerstörend, so wirkte sie auf der anderen neu bildend.

Die Werkmeister rekrutieren sich heute noch zum großen Teil aus der Arbeiterschaft; die weit ausgebildete Arbeitsteilung macht es dem einzelnen Arbeiter aber immer schwerer, sich die Summe von Fähigkeiten anzueignen, die von einem guten Werkmeister gefordert werden müssen.

Die am 15. April 1904 gegründete „Preußische Fachschule für die Schuh- und Schäfteindustrie“ in Wermelskirchen hilft einem längst empfundenen Mangel ab. „In der Fachschule

werden Betriebsleiter, Werkmeister und Musterschneider für die gesamte Schuh- und Schäfteindustrie ausgebildet . . . . .“ Die Ausbildung für diejenigen, die Betriebsleiter werden wollen, dauert zwei Jahre . . . .; die Ausbildung als Werkmeister für Oberteilerzeugung oder Bodenbearbeitung erstreckt sich auf zwölf Monate.“[16])

Zu den Kosten der Fachschule gewährt der Staat einen jährlichen Zuschuß von 10 000 Mark, die Rheinprovinz 5000 Mark und der „Verband der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten“ 1000 Mark; auch die Stadt Wermelskirchen leistet einen Zuschuß. Die Stellung der Großindustrie gegenüber der Fachschule ist durchaus freundlich.

Die Organisationen im Großbetrieb der Schuhindustrie
(mit einem Anhang über wirtschaftliche Kämpfe).

1. Der Zentralverband der Schuhmacher Deutschlands.

Die fortschreitende Technik ist auf die Bildung der Arbeiterorganisationen in der Schuhindustrie von durchschlagendem Einfluß gewesen. Organisationsbestrebungen bestanden von jeher. Zu einer Entfaltung im großen Maßstabe kam die Organisation — (ich betrachte hier nur die sog. freie Gewerkschaft, die übrigen Arbeitervereinigungen innerhalb der Schuhindustrie: Hirsch-Dunckersche und christlich-soziale Gewerkschaften sind von untergeordneter Bedeutung) — erst mit der fortschreitenden Mechanisierung. Erst mit Einführung der Maschinen begann die Vereinigung großer Arbeitermassen, welche alle durch die gleichen Interessen verbunden waren, in einem Betriebe. Handwerk und vor allem Hausindustrie, die in zahllosen Kleinbetrieben über das ganze Land verstreut sind, haben nicht diese Möglichkeit gegenseitiger Verständigung, weshalb sie auch von der Organisation weniger erfaßt sind. Die Zahlen für die Entwicklung beweisen uns, daß gerade in der Zeit

[16]) Aus dem Programm der Fachschule.

des zunehmenden Großbetriebs in der Schuhmacherei, also in den neunziger Jahren, die rasche Zunahme der Mitgliederzahl der freien Gewerkschaft einsetzte (s. Tab. 1).

Tabelle 1.
Der Zentralverband der Schuhmacher Deutschlands.[17])

Jahr	Mitgliederzahl	Ausgaben für	
		Unterstützungen	Streiks
1888	5863	4718	9661
1889	8925	13518	9146
1890	14019	22212	38181
1891	9789	19912	46656
1892	9084	15339	4879
1893	9347	10557	3297
1894	9170	10406	39494
1895	9335		
1896	13336	30050	106275
1897	15976		
1898	15205	20787	51281
1899	18038		
1900	19558	26879	96450
1901	19263		
1902	23419	57397	182273
1903	26296		
1904	23807	97169	262573
1905	28546		
1906	35322	403496	290473
1907	38158		

Wie wir sehen, beginnt — einige Schwankungen ungeachtet — von den neunziger Jahren ab eine stetige Aufwärtsbewegung der Mitgliederzahl der freien Gewerkschaft. Der

[17]) Bis 1904 entnommen aus: „Geschichte der deutschen Schuhmacherbewegung" von D. Zinner; 1904—1907 durch freundliche Mitteilung durch den Zentralverband, Zahlstelle München, erhalten.

größere Teil der Mitglieder sind Fabrikarbeiter; 1905[18]) war die Verteilung folgendermaßen:

Im 1. Quartal 1905 waren organisiert

in Fabriken . . .	18009
in Werkstätten . .	5889
in Schnellsohlereien	296
Summa	24194 Arbeiter

65,7 Prozent der in der freien Gewerkschaft Organisierten sind somit in Fabriken beschäftigt, während auf das Handwerk und die Schnellsohlereien nur 34,3 Prozent fallen. Von den in den Fabriken beschäftigten Arbeitern überhaupt sind im 1. Quartal 1905 33,50 Prozent organisiert — 18009 von 53752 —, von 21996 im Handwerk Beschäftigten sind dagegen nur 5889, das sind 26,72 Prozent, im Zentralverband. Absolutes Vertrauen verdienen diese Zahlen übrigens nicht; ich führe sie nur an, da mir jedes andere einschlägige Material mangelt. Die Zahlen für die Fabrikbetriebe stimmen vielleicht annähernd, die für das Handwerk aber kaum. 1895 waren nach der Reichsstatistik 163703 abhängige Arbeiter in der Schuhmacherei tätig: rechnen wir 73703 für Fabrikbetriebe und Hausindustrie ab, so bleiben noch 90000 abhängige Arbeiter im Handwerk. Trotz alles Rückgangs desselben von 1895 bis 1905 ist die Arbeiterzahl nie und nimmer auf 21996 zurückgegangen. Die absolute Zahl der Organisierten im Handwerk dürfen wir gewiß für richtig annehmen, nicht aber die Verhältnisszahl zur gesamten Arbeiterschaft im Handwerk. Diese wird viel geringer, was unseren Satz, daß die Organisation in erster Linie die Großbetriebe ergreift, die große, durch gleiche Interessen verbundene Arbeitermassen beschäftigen, stützt.

Das segensreiche Wirken des Zentralverbandes und die soziale Notwendigkeit seines Bestehens zeigen die gewaltigen Summen, die verausgabt wurden für Unterstützungszwecke (Reise-, Kranken-, Arbeitslosen-, Umzugs- usw. Unterstützun-

[18]) Schuhmacherfachblatt 1906, Nr. 1.

gen). Die Unterstützungseinrichtungen der Gewerkschaft bilden mehrfach einen Ersatz für noch fehlende staatliche Einrichtungen.

2. Der Werkmeisterverband der deutschen Schuhindustrie.

Der „Werkmeisterverband der deutschen Schuhindustrie", Sitz Erfurt, ist eine Gründung der neuesten Zeit. Er bildete sich im Februar 1907 und zählt bereits 1200 Mitglieder. Seine Zwecke und zunächst ins Auge gefaßten Ziele sind in folgenden Punkten zusammengefaßt[19]):

1. Zusammenschluß aller Werkmeister, Modelleure und technischen Beamten der Schuh- und Schäftebranchen.
2. Pflege fachmännischer Interessen.
3. Stellenvermittlung.
4. Vergütung der Umzugskosten aus der Verbandskasse bei Stellenwechsel.
5. Auskunftserteilung.
6. Rechtsschutz.
7. Beseitigung des Stundenlohnes der Werkmeister.
8. Agitation für Sommerurlaub der Werkmeister.

Der Verband hält sich von jeder politischen oder religiösen Tendenz fern[20]). Punkt 4 tritt erst vom Jahre 1909 ab in Kraft, nachdem ein Fonds von bestimmter Höhe angesammelt ist. Was die „Pflege fachlicher Interessen" betrifft, so finden wir diese jetzt schon in hervorragender Weise verwirklicht. Die „Schuhpost", das Organ des Verbandes, repräsentiert sich vom ersten Tage ihres Erscheinens an als ein fachtechnisches Blatt, das in der Schuhindustrie als tonangebend bezeichnet wird. Welchen Erfolg der Verband bei seinen Bemühungen für Gewährung eines Sommerurlaubs hatte, zeigen die Be-

[19]) „Welche Vorteile bietet der Werkmeisterverband der deutschen Schuhindustrie?" Beitrag zur modernen Werkmeisterbewegung in der Schuhbranche von Paul Stade, Erfurt.

[20]) 1906 mißlang die Gründung eines ähnlichen Vereins in Heidelberg, weil scheinbar politische Motive bei derselben mitwirkten.

kanntmachungen in der Schuhpost, daß verschiedene große Fabriken dem diesbezüglichen Gesuche des Verbandes zusagende Antwort erteilt haben.

3. Der Verband der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten.

Der genannte Verband wurde im Jahre 1890 gegründet, also auch zu einer Zeit, in der die Mechanisierung der Produktion ihrer Vollendung entgegenging, in der der mechanische Großbetrieb schon zur vollen Geltung gekommen war. Als Zweck bezeichnet der Jahresbericht 1890 „die den betreffenden Industriezweigen gemeinsamen Interessen durch Ausdruck des Gesamtwillens wahrzunehmen und durch Auftreten als geschlossenes Ganzes dem In- und Auslande zu zeigen, was der deutsche Gewerbefleiß auf diesem Gebiete der wirtschaftlichen Tätigkeit geschaffen hat“[21]). Die Vertretung der gemeinsamen Interessen bringt die gegenseitige Unterstützung in der Lohnbewegung und das Bestreben, auf die Gesetzgebung einzuwirken, mit sich.

Die bindende Festlegung irgendwelcher Preisabmachungen wurde nicht ins Programm aufgenommen, da diese infolge der großen Verschiedenheit der Produktionsbedingungen usw. als undurchführbar angesehen verden.

Erfolgreich waren die Bemühungen des Verbandes bei seiner Stellungnahme gegen einzelne Punkte des „Arbeiterschutzgesetzes“ der Gewerbenovelle vom 1. Juni 1891: Die Bestimmungen über die Arbeitszeit weiblicher Personen, von Bußen für Kontraktbruch, Anrechnung der Furnituren erfuhren infolge einer Petition des Verbandes an den Reichstag vom ersten Regierungsentwurf abweichende Modulationen im Sinne der Verbandsinteressen.

Die Organisationsbestrebungen haben unter den Schuhfabrikanten übrigens relativ keinen großen Umfang erreicht. Von den 2009 versicherungspflichtigen Betrieben sind nur 400 im Verbande der deutschen Schuh- und Schäftefabrikanten.

---

[21]) Franke, a. a. O., S. 229.

Unter den nicht dem Verbande Angehörenden befindet sich aber nicht nur die Menge der kleinen Fabriken, sondern auch bedeutende Großbetriebe, die große Arbeitermassen beschäftigen. Der Gedanke muß auch hier durchdringen, daß nur dann ein segensreiches Zusammenarbeiten möglich ist, wenn einer durch die gesamte Industrie geschlossenen Organisation der Arbeitnehmer eine geschlossene Organisation der Arbeitgeber gegenübersteht.

Arbeitskämpfe.

Die Schuhindustrie ist erschreckend reich an Arbeitskämpfen. Wir sehen das am besten aus den hohen Summen, welche vom Zentralverbande der Schuhmacher Deutschlands für Streikzwecke ausgegeben wurden. Diese Summen erreichten in den letzten sechs Jahren eine respektable Höhe: 1902/03 wurden 183 273 Mark, 1904/05 262 573 Mark, 1906/07 290 473 Mark für Streiks und Aussperrungen verausgabt.

Aus allen Arbeitsstreitigkeiten ragt als Riesenkampf die Aussperrung in Pirmasens im Jahre 1903 hervor. Die Veranlassung war eine geringfügige: Die Zwicker einer Fabrik behaupteten, die Firma habe fortgesetzt Lohnabzüge gemacht. Genaue Ermittlungen ergaben, daß das nicht der Fall war. Schließlich konzentrierte sich die Differenz auf die Lohntaxe für einen einzigen Artikel, die in einem Falle, der sich schon im Jahre 1902 ereignete, irrtümlich zu hoch bezahlt worden war; die Arbeiter verlangten nun die irrtümlich gezahlte Taxe dauernd. Diesem Verlangen wurde zwar nicht entsprochen; die Firma erklärte jedoch, der fragliche Artikel komme so wenig in der Fabrikation vor, daß sie es jederzeit den Zwickern freistelle, den Artikel einfach nicht zu machen. Trotzdem kündigten sämtliche Zwicker der betreffenden Firma und diese wurde durch Bekanntmachung in den Zeitungen boykottiert. Diese Boykottierung ging vom Verein deutscher Schuhmacher und vom Verein christlicher Schuh- und Lederarbeiter aus. Hierauf erfolgte der Beschluß des Fabrikantenvereins, alle Arbeiter auszusperren. Davon wurden über 6000 Arbeiter ge-

troffen; — Zinner gibt in seiner „Geschichte der deutschen Schuhmacherbewegung“ sogar 7500 Ausgesperrte an; mit den Familien kamen 15—20 000 Personen außer Brot. Die baldige Beilegung des Streikes, um die sich auch Regierungsbeamte bemühten, scheiterten daran, daß sich die Fabrikanten vorbehalten wollten, welche Arbeiter sie wieder einstellen würden. Auf diese Bedingung gingen die Arbeiter nicht ein, da sie vermuteten, daß sich diese Bedingung gegen die Organisation und damit gegen die Koalitionsfreiheit richte. Im Verlaufe des mit steigender Erbitterung geführten Kampfes waren es wieder schwere Ausschreitungen von seiten der Ausgesperrten, welche die Fabrikanten zu starrem Festhalten an ihren Forderungen veranlaßten. Nach vierwöchentlicher Dauer endete der Kampf, nachdem er auf beiden Seiten schweren Schaden hinterlassen hatte. Der Fabrikinspektionsbericht der Pfalz für 1903 berichtet, „daß mangelnde Mittel die Arbeiter veranlaßt haben dürften, nachzugeben“. Nach demselben Berichte gingen etwa 480 736 Mark an Löhnen verloren. Dem Verein deutscher Schuhmacher kostete die Pirmasenser Aussperrung rund 100 000 Mark. Hunderttausende gingen aber auch den Fabrikanten verloren; Zinner schreibt (S. 202), „daß noch nachträglich einundeinhalb Dutzend in Konkurs gerieten und so selbst die Opfer des gegen die Arbeiterorganisation geführten Vernichtungskampfes wurden“[22]).

Die folgenden Jahre brachten eine Unmasse kleiner Arbeitskämpfe. Größeres Interesse bietet wieder ein Tarifkampf in der München-Augsburger Schuhindustrie zu Beginn des Jahres 1908. Die Arbeitsbedingungen in den Münchner Schuhfabriken waren durch Tarifverträge festgelegt. Die Schuhfabrikarbeiter

[22]) Wie ich nachträglich von maßgebender Seite erfahre, sind die Angaben Zinners unrichtig. Von den 18 genannten Fabriken waren 17 nicht in der Arbeitgeberorganisation, somit an der Aussperrung und deren Folgen gar nicht beteiligt. Nur eine der organisierten Fabriken kam in Konkurs, aber auch nicht infolge der Aussperrung; sie war schon vor dieser zahlungsunfähig.

kündigten den Vertrag per 1. Januar 1908. Die Forderungen, die die Arbeiterschaft in der Form eines Entwurfes zu einem neuen Tarifvertrage einreichten, waren bedauerlicherweise für die Fabrikanten unannehmbar. Da die Leitung der freien Gewerkschaft keine Nachgiebigkeit zeigte, mußte es zu einer Arbeitseinstellung kommen[23]). Ein Teil der Arbeiter trat am 31. Dezember 1907, der Rest am 4. Januar 1908 in Ausstand. Nach siebenwöchentlicher Dauer wurde der Kampf beigelegt. Das Wenige, was die Arbeiterschaft erreichte, steht bei weitem nicht in dem Verhältnis zu den Opfern, die die lange Arbeitslosigkeit gefordert hatte. Dasselbe, wenn nicht mehr, wäre gewiß auch auf dem Wege friedlicher Unterhandlung zu erreichen gewesen. Der ganze Streik war ein taktischer Mißgriff der Organisation: die Konjunktur in der Schuhindustrie war nicht günstig, die Fabriken nicht übermäßig beschäftigt, so daß die Arbeitseinstellung den Fabrikanten nur geringen Schaden brachte.

Außer Streiks und Aussperrungen ist ein Mittel, das in neuerer Zeit in mechanischen Betrieben große Störungen hervorruft, der „passive Widerstand" der Arbeiterschaft. Er äußert sich folgendermaßen: In einer Abteilung des mechanischen Betriebs, z. B. der Zwickerei, tritt eine allmähliche Anhäufung

[23]) Von den 22 Artikeln, die der von der Gauleitung vorgelegte Entwurf enthielt, lehnten die Fabrikanten folgende sechs ab:

2. Überstunden dürfen nicht stattfinden.
3. Verkürzung der Arbeitszeit bei flauem Geschäftsgange und die Art einer solchen Maßnahme bedarf der Zustimmung eines Arbeiterausschusses.
5. Bei Arbeitsmangel sich notwendig machende Entlassungen sind nach vorheriger Verständigung des Arbeiterausschusses die zuletzt eingestellten zunächst zu entlassen.
7. Der Bedarf an Arbeitskräften ist nur durch den vom Zentralverband der Schuhmacher eingerichteten paritätischen Arbeitsnachweis zu beziehen. Das Umschauen nach Arbeit in den Fabriken ist untersagt.
8. Irgendwelche Sonderabmachungen sind unzulässig.
10. Der erste Mai gilt als Feiertag, und sind an diesem Tage die Fabriken für sämtliche Arbeiter und Arbeiterinnen geschlossen.

der Arbeit ein, was für die nachfolgenden Abteilungen Arbeitsmangel bedeutet. Der Grund ist, daß die Zwicker mit der Arbeitsleistung zurückhalten, d. h. eine geringere Anzahl von Stiefeln zwicken, als für den Betrieb vorgesehen ist. Das Resultat ist meist, daß nach einiger Zeit die betreffenden Zwicker auf Grund der verminderten Leistung neue Lohnsätze fordern, die ihnen denselben, wenn nicht einen höheren, Verdienst gewähren, als sie bei der vorherigen Arbeitsleistung hatten. Inzwischen ist der ganze Betrieb, der ein promptes Ineinanderarbeiten aller Abteilungen erfordert, in Unordnung geraten; wichtige, eilige Bestellungen konnten nicht erledigt werden; unter den Arbeitern der der Zwickerei nachfolgenden Abteilungen bricht auch Unzufriedenheit aus, da ihre Verdienste geringer werden infolge verminderter Arbeitsgelegenheit. Als Gegenmittel gegen diese Kampfweise wäre auch bei der Akkordarbeit die unbedingte Forderung einer Minimalleistung angebracht. Auch dann ist der passive Widerstand als Kampfmittel zu verwerfen, wenn die Arbeitsbedingungen die Arbeiterschaft zu Forderungen berechtigen. Besser ist noch der Streik bei Nichtbewilligung derselben nach offener Darlegung der Mißstände.

Es ist jedoch der Hoffnung Raum zu geben, daß in Zukunft sich auch die Streiks und Aussperrungen vermindern und Streitigkeiten auf dem Wege friedlicher Verhandlungen beigelegt werden. Die beiden Vorsitzenden der wichtigsten Organisationen — Reichstagsabgeordneter Kommerzienrat Manz des „Verbandes deutscher Schuh- und Schäftefabrikanten“ und Landtagsabgeordneter Simon des „Zentralverbandes der Schuhmacher Deutschlands“ — sprachen sich mehrmals in dem Sinne aus, daß Arbeitsstreitigkeiten möglichst durch friedliche Verhandlungen der beteiligten Interessenten zu schlichten seien. Die beiden Vorsitzenden haben bei verschiedenen Veranlassungen selbst Fühlung genommen und so ernstliche Verwicklungen zu verhindern gewußt.

Schlußwort.

Im Verlaufe eines Menschenalters hat sich in der Produktion von Schuhwerk eine Revolution vollzogen — der Übergang von der handwerksmäßigen Herstellung zur fabrikmäßigen mechanischen —, die noch vor einem halben Jahrhundert nicht erwartet wurde. Die Schuhmacherei gehörte lange Zeit nach der Ansicht sowohl von Praktikern, als von Theoretikern zu den sog. „sicheren" handwerksmäßigen Gewerben, d. h. zu den Handwerken, denen nicht, gleich den meisten anderen, durch die Konkurrenz von Maschinenarbeit schwere Schädigung oder Untergang drohen könnten. Man glaubte noch in den vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts nicht an die Möglichkeit, daß es der Technik gelingen würde, für die vielen komplizierten Tätigkeiten, die die Herstellung von Schuhwerk erfordert, maschinellen Ersatz zu finden. Die ersten in Gebrauch kommenden Maschinen, wie die Nähmaschinen, wurden sogar vom Handwerk als willkommenes Hilfsmittel begrüßt. Nur wenige dachten damals daran, daß schon in den fünfziger Jahren die Zeit heranrückte, in der durch glänzende Erfindungen eine gewaltige Umwälzung in der ganzen Schuhindustrie sich vorbereitete, eine Umwälzung, die sich in den folgenden Dezennien unaufhaltsam vollzog.

Der Umschwung in der Technik hat bedeutende soziale und wirtschaftliche Veränderungen zur Folge. Der Handwerkerstand, dem vordem allein die Produktion oblag, ist in immer größere Notlage gedrängt worden. Die große Masse der Handwerker ist teils in Abhängigkeit von der Großindustrie geraten, oder führt, selbständig geblieben, ein bedauernswertes Dasein. Die Steigerung der technischen und kaufmännischen Kenntnisse gewährt nur einem relativ geringen Teil auch heute

noch ein sicheres Einkommen. Die Handwerkerschaft ließ sich jedoch nicht ohne Kampf zurückdrängen und versucht heute noch, gegen die immer erdrückender werdende Konkurrenz der Großindustrie anzukämpfen. Gesetzgeberische Maßnahmen wurden erstrebt und zum Teil auch erreicht, welche die Erhaltung des Handwerks gewährleisten sollten. Der Erfolg war gleich Null. Meisterprüfung, Zwangsinnung und — wie uns die österreichischen Verhältnisse zeigen —, der obligatorische Befähigungsnachweis waren nicht imstande, die Konkurrenzfähigkeit des Handwerks gegenüber der Großindustrie zu heben.

Ferner ist erwiesen, daß die Mehrzahl der in mechanischen Betrieben beschäftigten Lohnarbeiter sich günstigerer Lebensbedingungen erfreut, als die große Mehrzahl der Kleingewerbetreibenden. Wofür also des reinen Prinzips halber eine zweifelhafte Selbständigkeit zu erhalten suchen! Finden wir doch auch in dem Aufkommen eines neuen Mittelstandes im mechanischen Großbetriebe der Schuhindustrie einen Ersatz für den Untergang des gewerblichen Mittelstandes im Handwerk.

Das wesentlichste Moment für die Berechtigung des Fortschreitens des fabrikmäßigen Großbetriebs ist ein wirtschaftliches: die mögliche bessere und leichtere Befriedigung der Bedürfnisse der Massen. Die großindustrielle Entwicklung zeigt: „daß der auf die Arbeit, wie der auf das Kapital kommende Betrag immer mehr abnimmt; die Kosten der Arbeit, weil diese fortschreitend durch Kapital ersetzt wird; die Kosten des Kapitals, weil durch die technischen Fortschritte das gleiche Kapital immer produktiver, durch die Fortschritte der Volkswirtschaft immer billiger wird.“[1]) Den Vorteil hiervon hat die breite, wenig kapitalkräftige Masse, der die mechanische Produktion die Beschaffung von Gütern ermöglicht, die, handwerksmäßig produziert, ihr nicht zugängig wären.

[1]) Schulze-Gävernitz, a. a. O., S. 219.

Lebenslauf.

Ich, Friedrich Georg Otto Behr, bin am 13. Januar 1879 zu Regensburg geboren als Sohn des jetzigen Oberpostrats im Verkehrsministerium Otto Behr und seiner Gattin Isabella geb. Roth und bin katholischer Konfession.

Nach vierjährigem Besuche der Volksschule in Regensburg und München besuchte ich neun Jahre lang das humanistische Gymnasium (Maximilians-Gymnasium) zu München, das ich 1897 absolvierte. Im gleichen Jahre trat ich als Avantageur im kgl. bayr. 13. Infanterie-Regiment „Kaiser Franz Joseph von Österreich" ein, in dem ich nach dazwischenliegendem zehnmonatlichem Besuche der Kriegsschule am 1. November 1899 zum Leutnant befördert wurde. Im März 1906 wurde ich wegen Dienstbeschädigung invalidisiert. Vom Sommersemester 1906 bis Sommersemester 1909 war ich bei der staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München immatrikuliert.

Literaturnachweis.

Roscher, Wilhelm: Nationalökonomik des Handels und Gewerbefleißes. 7. Aufl. Stuttgart 1899.

Marshall, Alfred: Handbuch der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart und Berlin 1905.

Sombart, Werner: Der moderne Kapitalismus. Leipzig 1902.

Schmoller, Gustav: Zur Geschichte des deutschen Kleingewerbes im 19. Jahrhundert. Halle 1870.

Schultze-Gaevernitz, Gerhart von: Der Großbetrieb ein wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt. Leipzig 1892.

Sartorius von Waltershausen: Die nordamerikanischen Gewerkschaften unter dem Einfluß der fortschreitenden Produktionstechnik. Berlin 1886.

Schneider, J. A.: Die moderne Schuhfabrikation. Weimar 1882.

Schöne, Dr. Moritz: Die moderne Entwicklung des Schuhmachergewerbes. Jena 1888.

Franke, Dr. E.: Die Schuhmacherei in Bayern. Stuttgart 1893.

Rodegast, Bernhard: Die Fußbekleidungskunst. 2. Aufl. Leipzig 1905.

Chmielius, C.: Schuhmacherbuch. Bad Salzbrunn 1905.

Hampke, Dr. Thilo: Der Befähigungsnachweis im Handwerk. Jena 1892.

Kulemann: Das Kleingewerbe. 1890.

Freiwald, L.: Die Lage der deutschen Schuhmachergehilfen. Gotha 1890.

Schönhof, J.: Economy of high wages. New-York und London 1892.

Brentano, Lujo: Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung. Leipzig 1893.

Herkner: Die soziale Reform. Leipzig 1891.

Herkner: Die Arbeiterfrage.

Neufville, Dr. A.: Lebensalter und Todesursachen bei 22 verschiedenen Ständen und Gewerben. Frankfurt a. M. 1855.

„Das Schuhmacherhandwerk in seiner Entwicklung." Festschrift zum 600jährigen Bestehen der Schuhmacherinnung München. 1890.

Geißenberger: Die Schuhmacherei in Leipzig und Umgegend. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 63.

Friedrichowicz, Dr. Eugen: Die Lage des Schuhmacherhandwerks in Deutschland. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 25. Jahrgang. Tübingen 1899.

Nübling, Dr. Eugen: Das Schustergewerbe in Württemberg. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 64.
Aebert, B.: Die Schuhmacherei in Loitzsch. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 62.
Voigt, Dr. Andreas: Das Kleingewerbe in Karlsruhe. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 64.
Albrecht, H.: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Kleinkraftmaschinen. Schmollers Jahrbuch, Band XIII. 1889.
Zinner, Dyonis: Die Geschichte der deutschen Schuhmacherbewegung Gotha 1904.
Simon, Josef: Der Furniturenwucher in der deutschen Schuhfabrikation. Nürnberg 1906.

Berichte der Fabrikinspektoren.
Handels- und Gewerbekammerberichte.
Amtliche Mitteilungen aus den Jahresberichten der Gewerbeaufsichtsbeamten, zusammengestellt im Reichsamt des Innern.
Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich.
Gewerbestatistik des Deutschen Reiches, 1875, 1882, 1895.
Reichsarbeitsblatt. Herausgegeben vom Kaiserl. Statistischen Amt.
Census of Manufactures, United States 1890, 1900, 1905.
Statistische Jahrbücher deutscher Städte.

„Der Schuhmarkt." Organ für die Schuh- und Schäftefabrikation etc. Frankfurt a. M.
„Schuh-Post." Frankfurt a. M.
„Schuhindustrie-Zeitung." Wien.
„Schuhmacherfachblatt." Gotha.
„American Shoemaking." Boston.
„The Shoe and Leather Record." London.